

ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ АСПЕКТИ

Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції

Рівне – Київ – Дніпропетровськ • 17–18 червня 2013 р.

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.

2013

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 В. 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.

Я 44 Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти : матеріали V Між-
нар. наук.-практ. конф., 17–18 черв. 2013 р. – Дніпропетровськ : Біла К. О.,
2013. – 124 с.

ISBN 978-617-645-139-6

У збірнику надруковано матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Якість економічного розвитку: глобальні та локальні аспекти».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 336
ББК 65.01

К. э. н. Волошина А. Ю.

Волгоградский государственный университет, Российская Федерация

**ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ:
ПОТЕНЦИАЛ МЕГАСАЙЕНС-ЦЕНТРОВ**

Лидерство стран в глобальной экономике становится результатом их инновационного технологического прорыва, осуществляемого в ходе инновационного развития, развития сетевой национальной инновационной инфраструктуры и ее интеграции в крупнейшие мировые исследовательские и инновационные инфраструктуры, последовательной реализации кластерной политики. В результате в пространстве мегаэкономики все более отчетливо проявляется тенденция формирования инновационных инфраструктурных мегасетей, элементами которых становятся крупные национальные, межнациональные и международные исследовательские центры, включая многофункциональные центры коллективного пользования оборудованием (в том числе, мегасайенс-центры), научно-исследовательские подразделения ТНК, средние и мелкие инновационные предприятия (включая венчурные), наукоемкие высокотехнологичные компании, бизнес-инкубаторы, технопарки, государственные и частные инвестиционные фонды, венчурные фонды и др.

Прямая зависимость между степенью развитости национальной инновационной системы (НИС) и технико-экономическим лидерством в системе глобальной экономики прослеживается на примере США, НИС которой представлена тремя уровнями [4, с. 17]: университеты, осуществляющие не только подготовку специалистов в сфере высоких технологий, но также создание и коммерциализацию технологических разработок; национальные лаборатории, занимающиеся, как правило, государственными заказами; инновационные кластеры или технопарки (только на территории Кремниевой долины располагаются около 87 тыс. компаний, несколько десятков исследовательских центров, несколько крупных университетов, оказывают услуги около 180 венчурных фирм и около 700 банков, финансирующих деятельность инновационных компаний), характерной чертой которых является концентрация на определенной территории научно-исследовательских центров и высокотехнологичного производства.

Инновационная сеть Европейского Союза действует на основе разветвленной инновационной инфраструктуры, включающей:

– Европейскую сеть деловых инновационных центров (The European Business & Innovation Centers Network, EBN), которая осуществляет поддержку и развитие инновационной деятельности в секторе малого и среднего предпринимательства в странах ЕС. Эта некоммерческая организация была создана в 1984 г. по инициативе Европейской Комиссии и в современных условиях объединяет 160 деловых инновационных центров (Business & Innovation Centers, BICs) и 70 ассоциированных членов. В рамках EBN продуктивно взаимодействуют бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационные и технологические центры, исследовательские институты, информационные системы (Euro Info Centres, EIC), центры трансферта технологий (Innovation Relay Centres, IRC) и др. организации;

– сеть крупных исследовательских инфраструктурных объектов (Research Infrastructures, RIs [6]) европейского значения в различных научных областях (число которых составляет 614), вносящих вклад в реализацию стратегии европейского развития. С помощью этих инфраструктурных комплексов осуществляются мультидисциплинарные исследования, которые невозможно было проводить без доступа к их оборудованию, позволяющему получать выдающиеся научные результаты на европейском и международном уровне, расширяя границы научного познания. Такие комплексы предоставляют уникальную возможность подготовки научных и инженерных кадров на основе трансферта знаний и инноваций.

Обеспечение конкурентоспособного типа воспроизводства в России возможно лишь на основе реализации инновационной модели развития, формирования национальной инновационной системы, ее развитой сетевой инфраструктуры и их интегрирования в глобальную инновационную систему на основе форсирования и коммерциализации научно-технических исследований и обеспечения выхода страны на мировые рынки передовых макротехнологий. Современная исследовательская инфраструктура Российской Федерации, по данным 2012 г., представлена [5]:

1) федеральными центрами коллективного пользования (ЦКП), представляющими собой научно-организационные структуры, обладающие современной приборной базой, высококвалифицированными кадрами и обеспечивающие на ее основе проведение исследований и измерений научным, образовательным и другим организациям [2]. Таких ЦКП в России 407 единиц, в т.ч. в Центральном федеральном округе – 149, Северо-Западном – 36, Южном – 39, Приволжском – 52, Уральском – 29, Сибирском – 69, Дальневосточном – 18, Северо-Кавказском – 15;

2) уникальными стендами и установками (УСУ), общее количество которых в стране насчитывает 112 единиц, в т.ч., по приоритетным направлениям: науки о жизни – 22; индустрия наносистем – 25; информационно-телекоммуникационные системы – 8; рациональное природопользование – 30; энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика – 27;

3) нанотехнологическими центрами (НЦ), представляющими собой комплекс бизнес-единиц и бизнес-процессов, направленный на коммерциализацию технологий в области наноиндустрии, на базе объединения лабораторного и технологического оборудования, а также комплекса сервисов маркетинговой и бизнес-поддержки малых инновационных компаний [1, с. 5]. По результатам четырех открытых конкурсов проектов создания НЦ ОАО «РОНАНО» были отобраны 12 наноцентров. Образованная такими наноцентрами сеть становится важной частью национальной и глобальной инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий и наноиндустрии.

Важнейшими узлами глобальной инновационной инфраструктурной сети в современных условиях становятся мегасайенс-центры (megascience centers) или центры меганауки – крупные исследовательские центры со сверхсложным и крайне дорогостоящим оборудованием, предназначенным для коллективного (в том числе, международного) пользования. Реализация международных программ совместного финансирования установок megascience дает возможность нуждающимся в подобном оборудовании ученым стран-участниц проводить необходимые исследования для осуществления инновационных проектов, значимых для развития всего человечества. Поэтому финансирование программ такого уровня можно отнести к инвестиционным мегапроектам.

Функционирование мегасайенс-центров обеспечивает снижение их участникам трансформационных и транзакционных издержек, повышение эффективности

развития и реализацию достижений научно-технического прогресса для мирового сообщества с целью повышения устойчивости мирового экономического развития. Важной задачей таких центров становится подготовка нового поколения ученых с междисциплинарными компетенциями, охватывающих широкий круг задач и готовых работать на прорывных направлениях, использовать новые методы трансформации вещества и поля, вовлекать новые материалы.

Крупным мегасайенс-центром, выполняющим функции значимого инфраструктурного узла нанотехнологической сети, может стать Международный инновационный центр нанотехнологий стран СНГ (МИЦНТ СНГ). Этот проект инициирован Объединенным институтом ядерных исследований, в который входят 9 стран СНГ, совместно с РНЦ «Курчатовский институт», Международной ассоциацией академий наук СНГ, Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами. Идея создания МИЦНТ была поддержана Межгосударственным фондом гуманитарного сотрудничества государств-участников СНГ. Структура МИЦНТ будет включать в себя центр коллективного пользования оборудованием, научно-образовательный центр и центр трансферта технологий [3]. Деятельность центра ориентирована на коммерциализацию научно-технических результатов, а реализация проектов в области нанотехнологий будет осуществляться с привлечением ресурсов государств-участников СНГ в рамках частно-государственного партнерства.

Осуществление проектов на базе мегасайенс-центров создает необходимую платформу для объединения научно-технологических, интеллектуальных и финансовых ресурсов стран-участниц в целях достижения прорывных результатов в фундаментальной науке, обеспечения масштабного экономического и социального эффекта за счет внедрения новейших технологий и разработок, создания и укрепления на этой основе конкурентных преимуществ и обеспечения устойчивого развития в глобальной среде.

Список использованных источников:

1. Концепция нанотехнологических центров РОСНАНО [Электронный ресурс] // РОСНАНО. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.nanonewsnet.ru/files/Koncepciya_nanocentrov.pdf
2. Порядок создания федеральных центров коллективного пользования научным оборудованием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ckp-rf.ru/upload/iblock/ff0/ff017414a877c72c156673c50b8c084e.pdf>
3. Рекомендации организационно-информационного форума «Создание Международного инновационного центра нанотехнологий СНГ», г. Дубна 1–2 июля 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inincis.jinr.ru/images/Recom-InINCIS.pdf>
4. Рыхтик М. И. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегия развития: Информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс] / М. И. Рыхтик. – Нижний Новгород, 2011. – Режим доступа: <http://www.eureca.unn.ru/pages/razrabotki/1/01.pdf>
5. Современная исследовательская инфраструктура Российской Федерации [Электронный ресурс] / Департамент приоритетных направлений науки и технологий Минобрнауки России. – Режим доступа: <http://www.ckp-rf.ru/ckp/index.php>
6. Research infrastructures. WHAT ARE RIs ? [Электронный ресурс] / European Commission. Research & Innovation infrastructures. – Режим доступа: http://www.ec.europa.eu/research/infrastructures/index_en.cfm?pg=what

К. е. н. Гейко Л. М.

Одеський національний економічний університет, Україна
ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Важливою ланкою бюджетної системи будь-якої держави виступають місцеві бюджети. З місцевих бюджетів здійснюються видатки на реалізацію програм та заходів місцевого значення, на утримання закладів та органів місцевого самоврядування. Перелік видатків місцевих бюджетів встановлюється Бюджетним кодексом України.

Місцеві бюджети є максимально наближеними до людей, що проживають у певній місцевості і потребують фінансового забезпечення окремих сфер їхнього життя. На місцях найкраще видно, які видатки необхідно визначити як пріоритетні, які заходи та заклади фінансувати першочергово для того, щоб населення певної території отримало найнеобхідніше. У цьому зв'язку важливе значення має забезпечення реальної доходної бази місцевих бюджетів, що прямо залежить як від існуючого у державі бюджетного законодавства, так і від ефективності правового регулювання податкових відносин.

Аналізу проблем доходів та видатків місцевих бюджетів присвячені праці таких фахівців, як Д. А. Бекерська, Л. К. Воронова, І. Б. Заверуха, Н. К. Ісаєва, О. А. Музика, Г. А. Нечай, В. Д. Чернадчук та інші. Проте, у даний час існує необхідність поглиблення досліджень проблем правового регулювання місцевих бюджетів в Україні.

Слід зазначити, що у новому Бюджетному кодексі сталися деякі зміни щодо складу бюджетів місцевого самоврядування. Згідно із ст. 5 цього документа місцевими бюджетами визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. У свою чергу, бюджетами місцевого самоврядування визнаються бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах). Таким чином, якщо відповідно до старого Кодексу бюджети районів у містах не були у складі бюджетів місцевого самоврядування, то згідно із новим Бюджетним кодексом вони до них належать. Виходячи із тексту наведеної норми, новим Кодексом допускається формування бюджетів об'єднань лише територіальних громад сіл.

Поряд з Бюджетним кодексом значну роль у правовому регулюванні місцевих бюджетів відіграє також Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні». Відповідно до ст. 61 вказаного закону органи місцевого самоврядування в селах, селищах, містах, районах у містах (у разі їх створення) самостійно розробляють, затверджують і виконують відповідні місцеві бюджети згідно із Бюджетним кодексом. Районні та обласні ради затверджують районні та обласні бюджети, які формуються з коштів державного бюджету для їх відповідного розподілу між територіальними громадами або для виконання спільних проєктів та з коштів, залучених на договірних засадах з місцевих бюджетів для реалізації спільних соціально-економічних та культурних програм, контролюють їх виконання. Складання і виконання районних і обласних бюджетів здійснюють відповідні державні адміністрації.

Самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів. Втручання державних органів у процес складання, затвердження і виконання місцевих бюджетів не допускається.

Загальні засади формування доходів та здійснення видатків місцевих бюджетів врегульовані Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні». Стаття 63 закону встановлює, що доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних джерел та закріплених загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Доходи місцевих бюджетів районних у містах рад (у разі їх створення) формуються відповідно до обсягу повноважень, що визначаються відповідними міськими радами.

Склад доходів місцевих бюджетів визначається Бюджетним кодексом України у ст. 64, а також щорічним законом про Державний бюджет України. Доходи місцевого бюджету зараховуються до загального або спеціального фонду місцевого бюджету відповідно до вимог ст. 69 Бюджетного кодексу України та щорічного закону про Державний бюджет України. У складі надходжень спеціального фонду місцевого бюджету виділяються надходження бюджету розвитку, які формуються відповідно до вимог ст. 71 Бюджетного кодексу України.

Стаття 64 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначає і порядок здійснення видатків місцевих бюджетів. Видатки, які здійснюються органами місцевого самоврядування на потреби територіальних громад, їх розмір і цільове спрямування визначаються відповідними рішеннями про місцевий бюджет; видатки, пов'язані із здійсненням районними, обласними радами заходів щодо забезпечення спільних інтересів територіальних громад, – відповідними рішеннями про районний та обласний бюджети. Сільські, селищні, міські, районні в містах ради (у разі їх створення) та їх виконавчі органи самостійно розпоряджаються коштами відповідних місцевих бюджетів, визначають напрями їх використання. Районні, обласні бюджети виконують місцеві державні адміністрації в цілях і обсягах, що затверджуються відповідними радами.

Видатки місцевого бюджету формуються відповідно до розмежування видатків між бюджетами, визначеного ст. 88–91 Бюджетного кодексу. Видатки здійснюються із загального та спеціального фондів місцевого бюджету. У складі витрат спеціального фонду місцевого бюджету виділяються витрати бюджету розвитку, кошти якого спрямовуються на реалізацію програм соціально-економічного розвитку відповідної території, здійснення інвестиційної діяльності, інших заходів, пов'язаних з розширенням відтворення, а також на погашення місцевого боргу.

У Бюджетному кодексі немає визначення термінів «місцевий бюджет» та «бюджет місцевого самоврядування», а наведено, як вже зазначалося, лише їх перелік. Що стосується Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», то у ст. 1 визначено, що «бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування». Із тексту норми видно, що в ній практично ототожнюються поняття «бюджет місцевого самоврядування» та «місцевий бюджет». Таке, на нашу думку, є неприпустимим.

Для підтвердження позиції щодо недосконалості вказаної норми закону слід навести певні аргументи. Як зазначалося, Бюджетний кодекс України передбачає існування в Україні двох ланок бюджетної системи – Державного бюджету України та місцевих бюджетів. У складі місцевих бюджетів виділяється окрема група бюджетів – це бюджети місцевого самоврядування, до яких відносяться бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах). Але, крім бюджетів місцевого самоврядування, місцевими бюджетами є бюджет Автономної Республіки Крим, обласні та районні бюджети, які не можна віднести

до бюджетів місцевого самоврядування. Тому вважаємо за необхідне внести зміни у ст. 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» що до визначення терміну «бюджет місцевого самоврядування», виклавши його у такій редакції: це план формування та використання фінансових ресурсів, що необхідні для забезпечення виконання завдань і функцій та здійснення повноважень органів місцевого самоврядування.

Таким чином, на шляху вдосконалення бюджетного законодавства перш за все необхідно досягти однозначності та зрозумілості термінології, уникнути протиріч у різних нормативно-правових актах, узгоджувати термінологію бюджетного законодавства з термінологією інших галузей законодавства. Вдосконалення законодавства має бути направлене на посилення власної дохідної бази місцевих бюджетів, їх самостійність, збільшення забезпечених фінансовими ресурсами повноважень місцевих бюджетів з метою найповнішого забезпечення інтересів населення регіонів України.

Гладкова А. О., Молчанова В. В., Міхальова К. В.
Донбаська національна академія будівництва і архітектури
**МАКРОАСПЕКТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

В умовах проведення в Україні державно-правових реформ, особливої актуальності набуває проблема підвищення ефективності управління соціально-економічним розвитком.

Теоретико-методологічні та прикладні аспекти соціально-економічного розвитку, дослідження принципів, інструментів управління й стратегічного планування на державному рівні досліджували Б. Адамов, О. Амоша, В. Вакуленко, З. Васильєва, А. Гранберг, О. Лук'яненко, Д. Львов, А. Мельник та інші.

Мета дослідження Огляд та аналіз існуючого стану основних проблем та перспектив соціально-економічного розвитку України.

На сьогоднішній день Україна досить сильно потерпає від демографічних та економічних проблем, які віддаляють перспективи його мешканців на досягнення високого рівня якості життя. Характерними рисами сучасної політики органів державної влади, у сфері забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку, на жаль, іноді є їх неефективність, непослідовність, недостатня наукова обґрунтованість, незадовільна координація та взаємоузгодженість дій. Це, у свою чергу, викликано недостатнім нормативно-правовим, організаційним, науково-методичним, інформаційно-аналітичним та ресурсним забезпеченням.

Зробимо короткий аналіз загальних соціально-економічних показників за період 2012–2013 рр.

1) *Демографічна ситуація.* За даним державної статистики України чисельність наявного населення в Україні на 1 квітня 2013р. становила 45513,0 тис. осіб. Упродовж січня–березня 2013р. чисельність населення зменшилася на 40,1 тис. осіб, що в розрахунку на 1000 наявного населення становило 3,6 особи.

2) *Промисловість.* У січні–квітні 2013р. порівняно з відповідним періодом 2012р. індекс промислової продукції становив 95,8%.

3) *Сільське господарство.* Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва – 105,1%;

4) *Будівельна діяльність.* Індекс будівельної продукції становить 83,8% (підприємствами України у січні–квітні 2013р виконано будівельних робіт на суму 13,7 млрд. грн.);

5) *Зовнішньоекономічна діяльність.* Обсяг експорту товарів та послуг за I квартал 2013р. становив 19199,0 млн. дол. США, імпорт – 19324,8 млн. дол.;

6) *Ціни і тарифи.* Індекс споживчих цін(індекс інфляції) за 2013р. становив 100,1% (у відповідному періоді попереднього року – 100,7%) [1].

Якщо порівняти основні соціально-економічні показники України та країн СНД (рис. 1), то побачимо, що Україна відстає по деяким показникам і немає поки шансу конкурувати з країнами Європи.

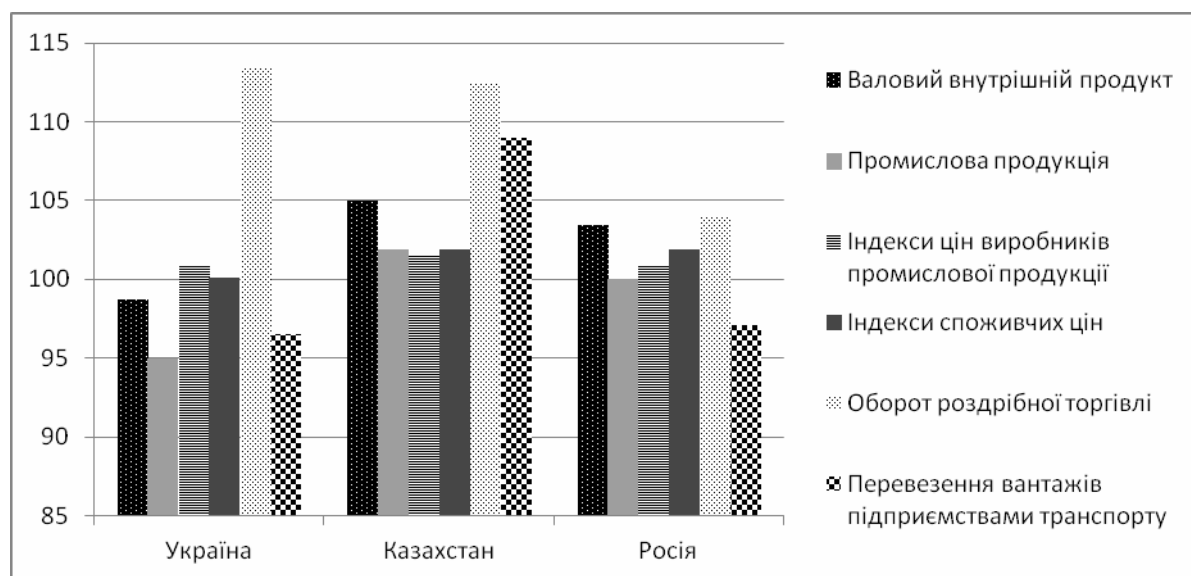


Рис. 1. Основні соціально-економічні показники країн СНД у 2012–2013 роках
(Джерело: [1])

Слід помітити, що для збалансованого розвитку держави важливими умовами є інтеграція сил державної влади, органів місцевого самоврядування громадських організацій та наукових установ.

Проаналізувавши наведені вище визначення, можна зробити висновок, що соціально-економічний розвиток держави – це комплекс заходів щодо реалізації довгострокових завдань соціально-економічного розвитку, здійснюваний виконавчими органами влади, метою якого є визначення стратегії розвитку держави та контроль за їх виконанням.

Висновки. Реалізація стратегічної ефективної програми соціально-економічного розвитку України дозволить досягти нового, більш високого рівня розвитку, що стане основою для росту добробуту жителів, стабілізації демографічної ситуації, збільшення тривалості життя, забезпечення стійкого зростання економічного потенціалу держави не тільки за рахунок інвестицій, але й унаслідок активізації людського фактора, розвитку інституцій демократичного суспільства в Україні.

Список використаних джерел:

1. Статистичні дані за соціально-економічним становищем України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Атаманчук Г. В. Демократизм и эффективность советского государственного управления (методологические аспекты) / Г. В. Атаманчук // Пробл. партий. и гос. строительства. – 1981. – С. 38–39.
3. Бабкіна О. В. Політологія : навч. посіб. / О. В. Бабкіна, В. П. Горбатенко. – К.: ВЦ, 2006. – 568 с.
4. Європейська хартія місцевого самоврядування від 15.10.85р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>

Дмитерко М. О.

ДВНЗ «Українська академія банківської справи

Національного банку України», м. Суми

**МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ
КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР – ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ**

XX століття характеризується серед світових економістів застосуванням поняття «кластер» як індустріального комплексу, що формується на основі географічної та галузевої близькості. Міжнародний досвід активної кластеризації становить вже більше 30-ти років.

У США діють близько 400 найбільших кластерів в галузях високих технологій, видобутку природних ресурсів, виробництва побутових товарів, а також в індустрії сервісу. Більше половини американських підприємств працюють за кластерною моделлю, тобто вони знаходяться в одному регіоні, використовують наявний потенціал (трудовий, ресурсний, інноваційний та інший) цього регіону. Частка ВВП Америки, що припадає на кластерні об'єднання, складає близько 61% та частка зайнятого в них трудового потенціалу країни складає 57% [1].

В Канаді створенню та розвитку кластерів сприяють усі рівні влади: федеральний, регіональний та муніципальний, але форма підтримки різна. Найбільш суттєву роль в реалізації кластерної політики відіграють органи місцевого самоврядування, які вирішують завдання від створення освітніх програм до оновлення ключових інфраструктур необхідних кластерам. В той же час кластерна стратегія є частиною національної інноваційної політики країни. Головною метою інноваційної стратегії Канади є залучення існуючих напрацювань в області досліджень, технологій, інновацій для підвищення інноваційного потенціалу, кваліфікації та рівня знань.

В Китаї акцентують увагу на розвиток інноваційних кластерів, під яким розуміють механізм стратегічного співробітництва підприємств, дослідницьких організацій, вищих навчальних закладів, венчурних фондів та інших структур, які б забезпечили синергетичний ефект взаємної підтримки виробництва нових інноваційних товарів. Згідно з «Доповіддю про інноваційний розвиток промислових кластерів Китаю 2010–2011 років», Китай знаходиться на початковій стадії створення інноваційних кластерних об'єднань. Завданням для китайської економіки є перетворення промислових кластерів в інноваційні, які виробляють не лише конкурентоспроможну продукцію, але й радикально нову.

В Китаї переважають промислові кластери, концепція організації яких заснована на бізнес-партнерстві, але держава має керівну роль [1; 5].

Зараз в Індії функціонує більше 2000 тисяч кластерів, з яких 388 – промислових і 1657 кластерів, які об'єднують ремісничі підприємства. Для цієї країни характерні багатотисячні традиції розвитку різних видів місцевих виробництв, художніх

промислів та ремесел. Індійські малі підприємства прагнуть до концентрації навколо великих промислових компаній, що розташовані в великих містах, де наявні трудові ресурси, розвинутий споживацький ринок та інфраструктура. Кількість малих підприємств в складі кластерів коливається від 25–50 до декількох тисяч. Таким чином, кластери Індії поставляють більше 60% експортної продукції, а деякі великі клас-тери – до 90% окремих видів продукції країни [10].

У світовому масштабі активний розвиток кластерів представляє собою ефек-тивний напрямок інноваційної підприємницької діяльності. В Європі в 1997 році формування кластерів та мереж визнано одним з найбільш актуальних напрямків розвитку європейського співробітництва і закріплено в Декларації про зміцнення економічної співпраці в Європі та Плані дій, що її деталізує [4; 7].

Вперше уніфікований підхід до між фірмового співробітництва був розроблений в 1989–1990 роках в Данії. На підготовку цього проекту лише за 3 роки було виділено 25 млн. доларів США для того, щоб визначити перспективні мережеві структури в країні. Були підготовлені спеціалісти в сфері мережевих та кластерних структур, які сприяли виконанню проекту. Так в 90-х роках в кластерах приймали участь 40% всіх компаній Данії, які забезпечували 60% експорту[9]. Проведена робота вивела Данію в світові лідери з питань кластеризації економіки. На сьогодні в країні функціонує 29 провідних європейських кластерів. Також реалізується Програма інтегрованої підтримки інновацій, важливою метою якої на сучасному етапі є формування інно-ваційних регіональних кластерів як складових національного рівня [13].

Кластери Німеччини вважаються найбільш вдалою та ефективною формою інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів країни. Яскравим прикладом автомобі-льного кластеру Східної Німеччини є кластер, який почали формувати у 2004 році за ініціативою урядів 5 федеральних земель: Берлін-Бранденбург, Тюрингія, Мек-ленбург-Передня Померанія, Саксонія та Саксонія-Анхальт. До складу кластеру ввійшли компанії з виробництва комплектуючих та автомобілів, сервісні центри, дослідницькі інститути. В ФРН функціонують 3 кращих світових кластера з 7 класте-рів високих технологій, які отримали почесне звання «Силіконова долина ХХІ сто-ліття» [2; 6; 13].

Створення кластерів стало популярним і в Фінляндії. На сьогодні лісний, ін-формаційний та телекомунікаційний кластери є найважливішими для економіки Фінляндії, які забезпечують основний об'єм експорту та формує значну частину ВВП країни. Целюлозно-паперові та деревообробні компанії лісного кластеру мають один з найвищих рівнів продуктивності труда в промисловості як країни, так і світу. Кластер інформаційних та телекомунікаційних технологій має власні систему освіти, інноваційну систему, мережу пов'язаних виробництв. Машинобудівний та металур-гійний кластери забезпечили для Фінляндії 30% світового ринку обладнання для виробництва паперу и 40% – обладнання для виробництва целюлози [11].

В Італії отримали розвиток промислові округи (кластери), які становлять близько 30% загального рівня зайнятості. Індустріальні кластери розташовані найбільше в центральній та північно-східній частинах країни. Всього в Італії функціонує 200 інду-стріальних округів, що об'єднують 60 тисяч підприємств, кількість працюючих в яких складає 600 тисяч чоловік. Сучасна італійська політика передбачає підвищен-ня національної системи конкурентоспроможності. Також держава зараз спрямована на допомогу, тобто вона забезпечує знижки на експорт, гарантійне покриття, залучен-ня інвесторів та інше. Це дозволило Італії виробляти до 90% конкурентоспромож-ної продукції [7; 8; 13].

В Росії все більше звертають увагу до можливостей кластеризації і за останні роки було створено 166 бізнес-інкубаторів, 110 технопарків, більше 100 центрів з трансферу технологій, а також на 2012 рік в офіційний перелік територіальних інноваційних кластерів було включено 25 об'єднань, 19 з яких внесено до списку світових кластерів Європейської Платформи Кластерної Співпраці (The European Cluster Collaboration Platform) [3; 12].

Отже розвиток процесів кластеризації вказує на позитивні ефекти для економіки країн, оскільки формування кластеру передбачає створення нових робочих місць, ефективного ринку праці та підвищення конкурентоспроможності окремих товарів, галузей та національної економіки в цілому.

Таким чином, дослідження міжнародного досвіду з питань створення кластерів та аналіз державних політик кластеризації різних країн є актуальними як на сьогодні, так і на перспективу.

Список використаних джерел:

1. Азмаганова К. Ж. Развитие кластеров в мировой экономике [Електронний ресурс] / К. Ж. Азмаганова, А. Н. Джакупова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31912.doc.htm
2. Вергун В. А. Особливості регіональної інноваційно-інвестиційної політики Німеччини: можливості для України [Електронний ресурс] / В. А. Вергун. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_2/0516.pdf
3. Глухова М. Кластеры – нужны ли они российской экономике? [Електронний ресурс] / М. Глухова. – Режим доступу: <http://www.promros.ru/magazine/2012/oct/mariya-gluhova-klastery-nuzhny-li-oni-rossijskoj-ekonomike.phtml>
4. Єрмолін В. М. Роль інноваційних структур в реалізації європейської регіональної кластерної політики / В. М. Єрмолін, К. С. Колесніков // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2009. – № 16 (94). – С. 19–28.
5. Карпінєць В. Й. Зарубіжний і вітчизняний досвід щодо створення та розвитку кластерів [Електронний ресурс] / В. Й. Карпінєць. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2011_3/VUBSNBU12_p106-p112.pdf
6. Колодинський С. Б. Региональные аспекты формирования инновационных кластерных структур [Електронний ресурс] / С. Б. Колодинський. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Popu/2004_2/7-5.pdf
7. Пятинкин С. Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Мн.: Тесей, 2008. – 72 с.
8. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
9. Innovation clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.proinno-europe.eu/admin/uploaded_documents/innovation_clusters_in_europe.pdf
10. List of Industrial Clusters in India [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nif.org.in/bd/list_industrial_clusters
11. Making Sense of Clusters: Regional Competitiveness and Economic Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tci-network.org/media/asset_publics/resources/000/003/821/original/Making_sense_of_clusters.pdf
12. The European Cluster Collaboration Platform [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clustercollaboration.eu>
13. The European Cluster Observatory [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

Жемерикина Е. Б.

Волгоградский государственный университет, Российская Федерация

ПОТЕНЦИАЛ КЛАСТЕРНЫХ ОЭЗ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Территориальные кластеры – объединения предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства от 17 ноября 2008 г. N 1662-р, предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, а также формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России.

Кластерная политика – составная часть экономической политики государства. Ее целями являются поддержка развития кластеров на определенных территориях за счет создания дополнительных условий повышения конкурентоспособности и эффективного взаимодействия участников кластера. Особенность кластерной политики по сравнению с промышленной политикой состоит в ориентации исключительно на конкурентоспособные виды деятельности региона либо страны. Инструментарий кластерной политики шире традиционного набора инструментов промышленной политики и включает поддержку не только производственной деятельности, но и сферы услуг, научно-образовательного комплекса, формирования уникальных компетенций, развития традиций местного сообщества. В то же время, в реализации промышленной политики используются в основном инструменты таможенной политики, технического регулирования, государственной инвестиционной политики. Кластерная политика связана с использованием косвенных инструментов поддержки, главным образом, направленных на развитие сотрудничества, инновационного потенциала участников кластеров.

Значительную роль в реализации кластерной политики в России играют особые экономические зоны. Особые (свободные) экономические зоны (ОЭЗ / СЭЗ) – это часть национального экономического пространства, в рамках которого для отечественных и зарубежных предпринимателей создается такая система льгот и стимулов, которая на основе новейших технологий позволяет создавать приоритетные отрасли экономики, способные, в свою очередь, обеспечить производство и поставку высококачественной продукции на мировой рынок и успешное развитие социально-экономической жизни территорий своего базирования. Такие зоны сочетают производство и реализацию готовых изделий. Функционирование СЭЗ становится источником расширенного воспроизводства, увеличения рабочих мест, укрепления экономического потенциала региона, обеспечения его инновационного развития.

В России перспективы повышения эффективности функционирования ОЭЗ связаны не только с реформированием их уже существующих типов, но и созданием абсолютно новых для нашей страны типов этих хозяйственно-территориальных образований: кластерных и международных ОЭЗ.

В целях поиска дополнительных источников экономического роста в 2007 году была разработана и одобрена Правительством РФ Концепция кластерной политики в Российской Федерации, в соответствии с которой развитие кластеров в нашей стране является одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной экономики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства.

Создание ОЭЗ с особым режимом предпринимательской деятельности является направлением практической реализации кластерной политики в регионе. Такие ОЭЗ были сформированы на базе «якорных» резидентов – конкурентоспособных на мировом рынке мощных компаний, деятельность которых ведет к возникновению синергетического и кумулятивного эффектов, оказывающих положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей, конкурентов. Помимо этого государство создает вокруг ОЭЗ необходимую инфраструктуру и благоприятные условия для возникновения и развития потенциальных кластеров. Такой подход к реализации кластерной политики в рамках проекта по созданию ОЭЗ способствует повышению эффективности коммуникации между бизнесом и властью, развитию взаимодействия между поставщиками и производителями, образовательными учреждениями, финансовыми и государственными институтами. В результате за счет развития специализации, оптимизации внутреннего взаимодействия происходит повышение эффективности деятельности участников кластера, а также развитие его инфраструктуры. Конкурентные преимущества ОЭЗ заключаются в предоставлении резидентам комплекса преференций, позволяющих создать на их территории благоприятную среду для организации и ведения высокотехнологического бизнеса. На территории ОЭЗ действует режим свободной таможенной зоны, что позволяет ввозить и вывозить сырье, материалы, технологические компоненты без уплаты налога на добавленную стоимость и таможенных пошлин. При вывозе готовой продукции налог на добавленную стоимость и таможенная пошлина взимаются. Региональными законами предусмотрены льготы в размере 4% по уплате налога на прибыль в той части, которая зачисляется в бюджет субъекта РФ, а также освобождение от уплаты земельного и имущественного налогов.

На территории ОЭЗ рассматриваемого типа создана служба «Одного окна», предоставляющая государственные и муниципальные услуги, запущена информационная система «Электронный портал», который связывает между собой все особые экономические зоны России. В рамках данной системы резиденты и другие участники ОЭЗ могут решать вопросы, связанные с заключением соглашений о ведении деятельности на территории ОЭЗ, земельно-имущественными отношениями, проектированием и строительством объектов недвижимости, ввозом товаров в режиме свободной таможенной зоны, привлечением иностранной рабочей силы. Это будет способствовать сокращению издержек резидентов, созданию благоприятных условий для ведения бизнеса и созданию уникального механизма государственно-частного партнерства [1].

При создании кластеров необходимо использовать новые фундаментальные научные решения, которые помогут вывести экономику региона на новый уровень развития – инновационный. Обоснованная политика поддержки кластеров в регионе – действенный инструмент обеспечения конкурентоспособности региона на основе инновационной модели развития, ускорения темпов экономического роста, а также важное условие обеспечения устойчивости и экономической независимости региона в условиях глобализации. Региональный кластер должен стать хозяйственным пространством, в котором обеспечивается циркуляция факторов и результатов произ-

водства. В этом отношении полезными могут стать международные межкластерные обмены опытом, товарами и информацией.

Создание кластеров способствует развитию конкуренции между регионами, что позволяет привлекать дополнительные инвестиции и новые технологии в развивающиеся регионы России.

Можно охарактеризовать кластерные зоны как комплексные ОЭЗ, создаваемые для полного цикла производства высокотехнологичной готовой продукции стратегически важных отраслей Российской Федерации, в виде обособленной территории, разделенной на несколько кластерных образований, на которой используется дифференцированный подход к распределению льгот. Следует уточнить, что кластерная ОЭЗ должна быть разделена на несколько кластерных образований с целью развития региона базирования зоны и соседствующих территорий, что одновременно поможет диверсифицировать потенциальные риски. Дифференцированный (индивидуальный) подход к распределению льгот внутри ОЭЗ позволит стимулировать различные направления деятельности в зависимости от их приоритетности, которая, в свою очередь, определяется различными факторами в конкретный момент времени.

При эффективной практической реализации проектов создания кластерных зон и достаточном финансировании этого проекта они должны стать очагом развития наукоемких производств, осуществляющих выпуск конкурентоспособной на мировых рынках продукции, в первую очередь, в стратегически важных для России отраслях (авиация, ракетно-космическая промышленность, судостроение, радиоэлектронная промышленность, атомный энергостроительный комплекс и др.).

Крайне выгодным социально-экономическим проектом для России может стать создание комплексных приграничных международных ОЭЗ, подобных евро-регионам, т. е. ОЭЗ с сопредельными государствами. В России уже были предприняты попытки создания подобных зон (например, проект СЭЗ «Туманган»), однако пока они не привели к значимым результатам [2].

Изучение мирового опыта создания и функционирования СЭЗ позволяет сделать вывод: совершенствование законодательной базы в России и устранение существующих противоречий в сфере функционирования ОЭЗ будут способствовать эффективному и результативному функционированию их существующих разновидностей. Организация ОЭЗ в РФ должна стать одним из путей интеграции экономики в мировое хозяйство как средство интенсификации ее международных экономических связей и обеспечения инновационного развития.

Список использованных источников:

1. Ляховский Д. Кластерный подход [Электронный ресурс] / Д. Ляховский. – Режим доступа: <http://www.metalinfo.ru>
2. Таривердиев А. С. Специальные экономические зоны в России на современном этапе развития и их перспективы [Электронный ресурс] / А. С. Таривердиев // Электронный журнал «Труды МАИ». – 2011. – № 49. – Режим доступа: http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=27720&PAGEN_2=2

Зубар І. В., к. е. н. Скорук О. П.

Вінницький національний аграрний університет, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

За кордоном формування ринку землі тісно пов'язане із загальними процесами ринкових економічних відносин та виникненням приватної власності на землю. В умовах становлення ринку землі в Україні, найбільшу цінність для нас має досвід у сфері земельних відносин саме в тих країнах ЄС, де такий ринок діє вже давно та успішно розвивається (Німеччина, Франція тощо).

Для контролю за ринком продажу земель держави ЄС використовують три основних механізми: регулювання цін, податкове регулювання та кількісні обмеження на продаж. Реалізацією цих механізмів багатьох країнах світу займаються спеціально створені організації. У Німеччині така установа називається «Bodenverwertungs-und-verwaltungs GmbH» (BVVG), в Угорщині – «Magyar Nemzeti Vagyongkezelő Zrt». У Франції цим займається асоціація з розвитку земель та регіонального розвитку «Société d'aménagement foncier et d'établissement rural» (SAFER). До складу таких установ, як правило входять представники аграрних профспілок, фермери та учасники ринку землі. Це дозволяє виробникам аграрної продукції посилити контроль над чиновниками і захищати свої права та інтереси [2].

Як успішний приклад діяльності такої установи розглянемо детальніше досвід Франції, де ніхто не може продати землю безпосередньо – тільки через державу. Приміром, якщо француз має бажання продати свою земельну ділянку, він спочатку повідомляє про це агенство SAFER. Цей орган веде переговори із покупцем та продавцем з метою досягнення взаємної згоди, стосовно купівлі (продажу) земельної ділянки. У випадку, коли сторони не можуть досягти спільного рішення, SAFER може запропонувати продавцю обрати іншого покупця або визначити іншу ціну. Найвагомішим інструментом втручання SAFER у процедуру купівлі–продажу земель є виняткове право покупки сільськогосподарських ділянок у випадку коли продавець, покупець та SAFER не можуть дійти спільного рішення. Якщо агенство викупить таку ділянку, то може здавати її в оренду або законсервувати, але протягом 5 років воно зобов'язане її продати.

Ще одним значущим механізмом, що впливає на ринок продажу земель ЄС, є цінове регулювання. Ціни на землю регулюються державою у Франції та окремих областях Східної Німеччини. А в таких країнах як Бельгія, Фінляндія, ФРН, Греція, Італія, Ірландія, Нідерланди, Іспанія, Швеція та Великобританія вони можуть встановлюватись самими покупцями та продавцями без втручання держави. У Східній Німеччині для власників земель, які втратили свої ділянки під час колективізації 1950–1960-х років, держава зробила знижку – вони можуть купувати землі за 65% від поточної ринкової ціни. Також цінове регулювання може бути у вигляді встановлення мінімальної та максимальної ціни на землю, проте як наслідок, можуть виникнути тіньові ринки, де різниця між ціною визначеною між учасниками ринку і регульованою ціною продажу оплачується підпільно. Тому серед країн ЄС такий механізм використовується лише у двох країнах: Німеччині (максимальні ціни на довгострокову оренду у Східній Німеччині) та Греції (мінімальні ціни) [2; 4].

Щодо розміру цін на сільськогосподарські землі, то за даним Євростату вони сильно диференційовані в різних країнах. У пікові роки, різниця цін на землю між «найдорожчою» і «найдешевшою» країнами перевищила 2000%, це в межах від бли-

зько € 2000 / га в Швеції та більше € 40,000 / га в Нідерландах [2]. Ціни на с.-г. угіддя деяких країн ЄС можна розглянути на рисунку 1.

Вартість землі обумовлена економічними чинниками, такими як попит конкуруючих видів використання земельних ділянок, продуктивність сільського господарства, ціни на с.-г. продукцію, хеджування інфляції. Вартість землі особливо чутлива до просторових характеристик, таких як віддаленість ринків збуту, густота населення в регіоні, та доступ до міських товарів і послуг для самих фермерів [3; 4].

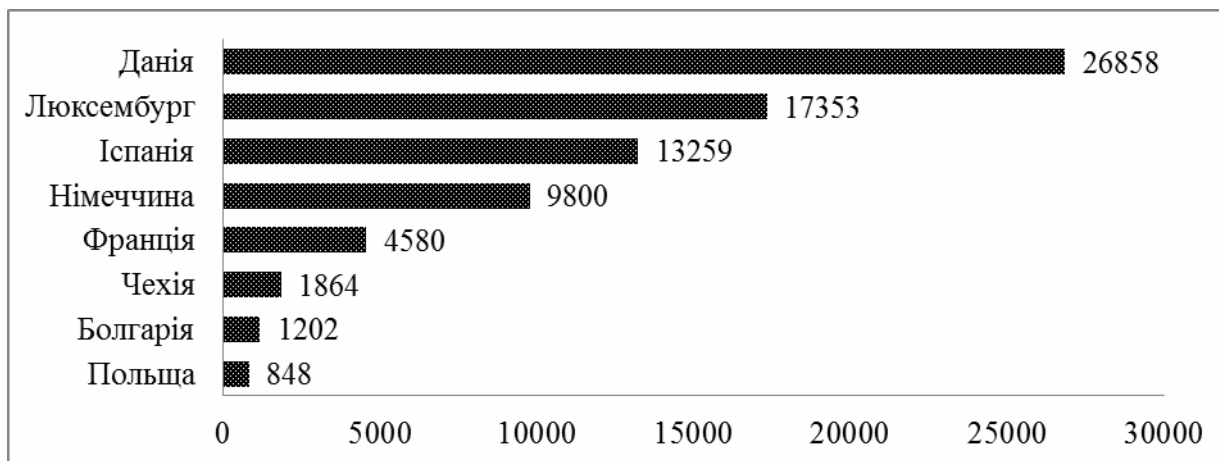


Рис. 1. Середня ціна на сільськогосподарські угіддя у країнах ЄС, євро/га
(Джерело: [2])

Економічна теорія, а також наукові дослідження визначають, що підтримка сільського господарства теж має суттєвий вплив, оскільки платежі капіталізуються деякою мірою у вартості землі, що впливає на ціни як продажу так і оренди с.-г. угідь. Однак, варто зазначити, що розмір субсидії на гектар в різних країнах ЄС по різному впливає на вартість землі залежно від її ціни. Точніше, субсидія в розмірі € 500/га матиме значно більший вплив на ділянки, ціна яких € 2,000 / га, ніж на землю яка оцінюється в € 40000 / га, так як частка субсидії в загальній вартості землі істотно вище (25% порівняно з 5%) [1].

На додаток до цінового та інституційного регулювання, податки на землю також відіграють важливу роль у прийнятті рішень з приводу продажу(купівлі) сільськогосподарських земель учасниками ринку. Податкові ставки операцій з землею (продаж / купівля) диференціюють по країнах ЄС починаючи від 1% на землі Великобританії до 18% для сільськогосподарських угідь Італії. Податки на земельну власність в ЄС різноманітні – починаючи від 0% ставка податку на сільськогосподарські угіддя Фінляндії та більше 15% в південних країнах ЄС [2].

Як правило, податки на продаж землі застосовують, щоб перешкоджати спекуляції, поглинаючи прибуток від її перепродажу. Низькі податки для угод купівлі-продажу земель сприяють структурним змінам у сільському господарстві за рахунок перерозподілу угідь від менш продуктивних до більш продуктивних господарств. З іншого боку, ринки сільськогосподарської землі в країнах з низьким оподаткуванням більшою мірою схильні до спекулятивних операцій та несільськогосподарських інвесторів (наприклад, Фінляндія). Диференційовані податки власності сільськогосподарських угідь для фермерів і несільськогосподарських структур зменшують стимули для спекулятивної купівлі земель (із подальшим її продажем) несільськогосподарськими інвесторами, але перешкоджають структурним змінам (наприклад, Греція) [4].

Підсумовуючи вищесказане, слід відзначити, що цивілізований ринок земель сільськогосподарського призначення є невід'ємним елементом ефективного сільськогосподарства, оскільки земля є головним активом у аграрному виробництві. Проаналізувавши досвід розвинених Європейських країн слід відмітити, що в організації земельних відносин ЄС застосовуються три основних механізми: регулювання цін, податкове регулювання та кількісні обмеження на продаж, які в кожній країні мають свої особливості, тому комплексний аналіз Європейського досвіду та сучасних реалій аграрного сектору України дасть можливість нашій країні створити дієвий механізм регулювання ринкового обороту земель с.-г. призначення та ефективної підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Список використаних джерел:

1. Ciaian P. EU land markets and the common agricultural policy / P. Ciaian, D. Kancs, J. Swinnen. – Brussels: Centre for European Policy Studies, 2010. – 368 p.
2. Ciaian P. Institutional Factors Affecting Agricultural Land Markets / P. Ciaian, d'Artis Kancs, J. Swinnen, K. Herck, L. Vranken. – Brussels: Centre for European Policy Studies 2012. – 22 p.
3. Ходаківська О. В. Ринкові ціни земель сільськогосподарського призначення та орендна плата у країнах ЄС / О. В. Ходаківська // Землеустрій і кадастр. – № 1. – С. 65–71.
4. Юр'єва С. А. Інформаційна довідка: Регулювання ринку землі в ЄС [Електронний ресурс] / С. А. Юр'єва. – Режим доступу: http://www.euinfocentre.rada.gov.ua/euinfocentre/control/uk/publish/article?art_id=48096&cat_id=45657

К. э. н. Кухарская Н. А.

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
НАН Украины, г. Одесса*

ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ

Региональная политика, представляя собой составную часть национальной стратегии социально-экономического развития страны, имеет для Украины исключительно важное значение, так как реформирование экономики привело к ряду негативных последствий, отрицательно повлиявших на экономическую устойчивость развития регионов. Устойчивое развитие базируется как на глобальных факторах, так и на учете специфики каждой отдельно взятой территории, ее человеческого потенциала, природных, транспортных и других условий, всего того, что обеспечивает воспроизводственный процесс – основу системы устойчивого развития. Используемые при этом принципы, должны обеспечить управление развитием национальной экономики, защиту всех форм собственности, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию.

Сегодня научная проблема повышения эффективности функционирования системы управления экономикой регионов остается приоритетной, как с точки зрения государства, так и с позиций регионального сообщества. Это определено как объективными внешними и внутренними факторами, так и недостатками в самой системе управления, в том числе: превалированием отраслевого и территориального подходов в формировании региональных органов власти; дублированием функций управле-

ния по ряду направлений деятельности; недостаточным уровнем компетентности руководства регионов; фрагментарностью организационных действий по развитию системы управления регионом и др.

Решение вышеперечисленных проблем обеспечит проводимая модернизация системы управления регионами, которая призвана создавать условия для стабильного развития бизнеса и повышения качества жизни населения регионов на основе имеющегося экономического и организационно-управленческого потенциала.

Успешная трансформация украинской социально-экономической системы и ее перевод в новое состояние, отвечающее вызовам XXI ст., невозможны без формирования и реализации стратегического управления, важнейшая функция которого – стратегическое планирование на всех уровнях: государственном, субрегиональном, региональном и местном. Курс на модернизацию предполагает рационализацию пространственной организации украинской экономики и украинского общества и эффективную трансформацию их систем управления. Это должно сочетаться с совершенствованием государственных отношений, с повышением роли институтов гражданского общества и усиления их контроля за стратегическими решениями.

Несмотря на это, в Украине имеются резервы в развитии научных и методологических основ регионального стратегического планирования, и в его законодательном и организационном сопровождении. Реальная практика регионального стратегического планирования в регионах Украины пока далека от совершенства: используются устаревшие методические схемы и приемы; при формировании региональных стратегий, долгосрочных планов и программ не учитываются ключевые различия между стратегическим и традиционным долгосрочным планированием; региональное стратегическое планирование строится по шаблону стратегического планирования деятельности фирм и корпораций, и при этом не принимаются во внимание специфические особенности региональных систем как объектов стратегического планирования; стратегическое планирование не подкрепляется реальным и эффективным стратегическим управлением; практически отсутствует мониторинг эффективности реализации стратегий, программ и их проектов и мероприятий; слабо используются современные возможности информационных технологий (в частности, интернет-технологий). Самым большим недостатком внедряемых в субрегионах, областях и городах систем стратегического планирования являются их формализм и чрезмерная «технологичность» в ущерб социальной направленности, отсутствие эффективных институциональных условий и механизмов реализации, слабое вовлечение бизнес-структур и институтов гражданского общества в процессы регионального планирования. В целом развитие стратегического планирования в Украине пока осуществляется в формате единичных и слабо связанных между собой акций вне контекста общих системных преобразований общества, экономики и управления.

Основными принципами регионального стратегического планирования являются следующие:

1. *Принцип системности.* Реализация этого принципа совмещает использование принципов субсидиарности и интеграционности.

2. *Принцип социальной доминантности.* Любые стратегические решения и любые программные документы регионального и муниципального стратегического планирования и управления должны рассматриваться сквозь призму достижения главной цели – повышения уровня и качества жизни населения, проживающего на данной территории.

3. *Принцип партнерства.* Частным случаем реализации этого принципа являются принципы государственно-частного партнерства и социальной ответственности бизнеса.

4. *Принцип научности, объективности и доказательности.* Процесс стратегического планирования должен быть основан на серьезной научно-методологической базе для выдвижения и обоснования гипотез и сценариев перспективного развития как логически непротиворечивых конструкций «образа будущего», опирающихся на четкий и комплексный учет и прогнозирование основных факторов производства, развития человеческого потенциала, институциональной среды в их единстве и взаимодействии.

5. *Принцип институционализации.* Основные программные документы регионального и муниципального развития наряду с формулировкой главных целей, задач, стратегических приоритетов и изложением управленческой политики должны включать в себя «встроенные» механизмы их реализации, а также предложения по возможной корректировке институциональных условий реализации стратегических приоритетов.

6. *Принцип повышения конкурентоспособности* регионов различного ранга и их систем управления, означающий, в частности, что категория конкурентоспособности региона не должна подменяться понятием его конкурентной борьбы за привлекаемые внешние ресурсы и инвестиции.

7. *Принцип открытости и информационной доступности.* Постепенный переход от представительной демократии к прямой в применении к стратегическому планированию означает его новое качество, базирующееся на открытых информационных системах с непосредственным участием сетевых структур гражданского общества, дополняющих профессиональные управленческие и экспертные структуры.

8. *Принцип инновационности.* Стратегические решения по своей сути не должны консервировать сложившуюся ситуацию, но должны быть направленными на поиск и реализацию новых инновационных путей в экономическом, социальном и технологическом развитии региона, а также в управленческих технологиях.

9. *Принцип партнерства власти, бизнеса, науки и институтов гражданского общества* в разработке и реализации стратегического документа развития региона.

Кроме того, важны принципы историзма (единства времени и пространства), баланса и согласования интересов всех участников, реалистичности и достижимости, обучаемости.

В таком понимании особенностей и принципов регионального стратегического планирования оно является гибким сочетанием управленческой деятельности в ее прямом смысле, научности и искусства.

Михалёва Е. В., Нагорская Н. Н., Яловая А. Ю.

Донбасская национальная академия строительства и архитектуры, Украина

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ГОРОДА

На сегодняшний день тема инвестиционных процессов очень актуальна, поскольку именно объем инвестиций определяет уровень экономического и инновационного развития городов, рассматривает возможные перспективы улучшения ведущих отраслей региона, что в следствие приводит к повышению уровня экономического благосостояния всей страны.

Процесс – это совокупность последовательных действий, направленных на достижение определенного результата.

Инвестиционный процесс – это ряд повторяющихся инвестиционных циклов. В свою очередь инвестиционный цикл представляет собой комплекс мероприятий от момента принятия решения об инвестировании до завершающей стадии инвестиционного проекта [1, с. 32].

Инвестиционная деятельность играет определяющую роль в экономическом и социальном прогрессе, существенно влияет на экономическое развитие страны. На современном этапе хозяйствования чрезвычайно важным является региональный аспект инвестиционной политики. Проблема инвестиций многогранна и актуальна. Вопросам инвестирования посвящены работы ведущих отечественных ученых: И. А. Бланка, В. В. Бочарова, О. В. Гаврилюка, М. С. Герасимчука, Б. В. Губского, А. И. Даниленка, Ю. В. Макогона, О. В. Мертенса, А. А. Пересады, В. М. Хобты, А. С. Филиппенко, В. П. Савчука и других.

Целью исследования является определение важности инвестиционной деятельности для стабильности экономики страны путем эффективного управления инвестиционными ресурсами в регионе.

Инвестиционная стратегия региона представляет собой поиск и отбор направлений рыночных возможностей, а также поиск инвестиционных ресурсов и механизмов их привлечения для реализации выделенных направлений. На основании инвестиционной стратегии в регионе разрабатывается региональная инвестиционная политика, направленная на создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение отечественных и иностранных инвесторов в регион [2, с. 83].

Анализируя инвестиционные процессы Макеевки, как промышленного города, следует отметить, что от эффективности их внедрения зависит в первую очередь состояние производства и уровень технической оснащенности основных фондов предприятий в ведущих отраслях региона, а также решение социальных и экологических проблем. Для того чтобы рационально оценить ситуацию инвестиционных поступлений в город Макеевка и провести анализ их тенденций, следует обратиться к статистическим данным, которые указаны на рис. 1 [3].



Рис. 1. Фактическое поступление инвестиций в город Макеевка за 2012 год

Исходя из полученных данных, следует отметить, что инвестиций в регион поступает значительно больше от отечественных инвесторов, данная цифра составляет 2500 тыс. грн. За этот же период иностранные инвесторы вложили в развитие

региона сумму равную 1000 тыс. грн. Такая значительная разница, и низкий уровень иностранных инвестиций обуславливается высоким уровнем риска и недостаточно благоприятным инвестиционным климатом (по сравнению с другими странами), что заставляет иностранных инвесторов осуществлять осторожную политику в сфере инвестиционного сотрудничества с Украиной.

Таким образом, проведя анализ инвестиционной деятельности для промышленного огорода (на примере г. Макеевка) за определенный период (2012 год), следует отметить, что данный город является привлекательным для инвесторов, поскольку в нем функционирует достаточно много потенциально привлекательных предприятий, которые в случае дополнительных финансовых вливаний имеют возможность быть экономически эффективными.

Список использованных источников:

1. Гончаренко Л. П. Менеджмент инвестиций / Л. П. Гончаренко. – М.: Изд-во КноРус, 2009. – 315 с.
2. Асаул А. Формирование инвестиционного климата / А. Асаул // Экономика Украины. – 2009. – № 4. – С. 83–87.
3. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>

К. е. н. Петренко В. А.

*Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Б. Хмельницького, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ТУРИСТСЬКІ ПОСЛУГИ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Результатом напруженої конкурентної боротьби на міжнародному туристському ринку стало формування сукупної взаємозалежної єдності туристських продуктів із низкою додаткових інфраструктурних компонентів – туристської програми – це комплексний набір обслуговуючих послуг за певною програмою при обов'язковій наявності кінцевої туристичної мети.

Це різко і досить сильно збільшило ринок, розширивши систему попиту та пропозиції, дозволило диференціювати його, а туристським фірмам – спеціалізуватися на тому чи іншому вигляді програм (тематичі, технології), що, природно, відразу підвищило рівень обслуговування.

Наріжним каменем туристської програми є основна мета подорожі. Як показали дослідження, турист не вважає програму і обслуговування якісними (навіть програму найвищого рівня), якщо мета подорожі не досягнута. Визначено, що основними видами послуг, що входять майже в будь-яку туристичну програму обслуговування, є: проживання, досугово-розважальні послуги, харчування, спортивні програми, екскурсійне обслуговування, курортні послуги, транспортні послуги, побутові послуги та ін. З комплексу цих послуг формується програма обслуговування туристів.

Аналіз обов'язкових компонентів туристської програми формує умовну типізацію формалізованого опису необхідних складових програми. В результаті дослідження комплексу послуг туристичних компаній визначено такими складовими: оптимальність і психологічна підготовка сприйняття.

Для успішного впровадження програмного обслуговування в туризмі необхідно:

- спеціальна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації туристських кадрів;

- розробка типових сценаріїв і циклів рекреаційних занять;
- активний розвиток туристської інфраструктури;
- державна підтримка приватних підприємців;
- гарантія захисту прав споживачів;
- організація системи реалізації запиту таким чином, щоб споживач міг брати участь у конструюванні програми власного відпочинку;
- диференційований підхід до обслуговування різних груп населення, пов'язаних спільністю соціально-психологічних ознак і інтересів;
- спеціалізація туристських підприємств за окремими видами програм обслуговування.

Як засіб досягнення поставленої мети туристської програми може бути використано екскурсійний маршрут. Він являє собою найбільш зручний шлях проходження екскурсійної групи, сприяючий розкриттю теми програми. Маршрут будується в залежності від найбільш правильної для даної екскурсії послідовності огляду об'єктів, наявності майданчиків для розташування групи, необхідності забезпечення безпеки екскурсантів.

Одне із завдань маршруту – сприяти найбільш повному розкриттю теми програми. Визначено основні вимоги, які повинні бути враховані укладачами маршруту, – організація показу об'єктів у логічній послідовності і забезпечення зорової основи для розкриття теми.

Важливим елементом популярності маршруту є його цінова доступність. Сучасна економічна теорія розглядає ціну як результат зовнішньої взаємодії комплексу ціноутворюючих факторів. В умовах досконалої конкуренції, тобто коли безліч фірм виробляє однорідну продукцію за сприятливих умов виходу на ринок і виходу з нього і рівному доступі до всіх видів інформації, ціна встановлюється на ринку.

Ціноутворення у сфері послуг і в туризмі зокрема має цілий ряд особливостей:

- послуги туризму являють собою кінцевий продукт, призначений безпосередньо для споживання, тому ціни на послуги – це роздрібні ціни.
- стійкість попиту на туристичні послуги залежить від індивідуальних особливостей людини, тому при встановленні цін на них слід враховувати наступний психологічний момент: ціна не повинна викликати негативних емоцій у потенційних покупців.
- процеси виробництва, реалізації і споживання послуг збігаються в часі, тому в сфері послуг застосовується сезонна диференціація цін і тарифів; попит на послуги туризму носить яскраво виражений сезонний характер.
- туристичні послуги реалізуються як на внутрішньому, так і на світовому ринках, тому при оцінці якості і стандартизації беруться до уваги міжнародні вимоги, тому що ціни для іноземних туристів, як правило, більш високі, ніж для вітчизняних, і встановлюються у вільно конвертованій валюті.
- ціни на туристичні послуги повинні включати споживчі вартості, які не приймають безпосередньо товарну форму (наприклад, національні парки, історичні пам'ятники) або не є продуктами праці, а створені природою (гори, водоспади).

Крім зазначених особливостей ціноутворення в туризмі, визначено наступне:

- ціни на певні види послуг туризму не входять у вартість тур пакета (наприклад, екскурсії), туристи замовляють і оплачують їх додатково у відповідності зі своїми смаками та інтересами;

- при груповому турі ціна туру на одну людину залежить від чисельності туристів у групі: чим більше чисельність групи, тим нижче вартість туру в розрахунку на одну людину;
- ціна туру залежить від вікового складу туристів, так як дітям і школярам надаються значні знижки з ціни на багато послуг туризму;
- прибуток, що закладається в ціну тур продукту, встановлюється тур фірмою у відсотках до собівартості витрат (розмір відсотка залежить від попиту на даний тур продукт і може коливатися від 5 до 100% і більше).

К. е. н. Солоха Д. В. *, к. е. н. Белякова О. В. **

** Донецький державний університет управління, Україна;*

*** Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені М. Туган-Барановського, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ – ПОТРЕБА ФОРМУВАННЯ ТА ВИМІРУ

Пріоритети інтенсифікації використання наявного потенціалу на засадах його інноваційної складової потребує формування принципово нових підходів стосовно виміру ефективності використання потенціалу регіонального рівня в довгостроковій пролонгованій перспективі.

Узагальнюючи існуючі підходи, наявні авторські результати до оцінки та визначення інноваційного потенціалу регіону в поєднанні із класифікованими факторами впливу на інноваційний розвиток регіонів, слід відзначити, що можуть бути застосовані різні методики розрахунку інноваційного потенціалу на регіональному в залежності від визначення сутності цього поняття.

Проаналізувавши певну кількість існуючих методик оцінки інноваційного потенціалу виділимо наступні три основні групи:

- методики, що притаманні оцінці інших видів потенціалів (імпортного, експортного, тощо), які можна застосовувати за аналогією для визначення інноваційного потенціалу;
- методики, що використовуються для оцінки окремих складових (елементів) інноваційного потенціалу та їх інтегративного ефекту;
- методики, що базуються на визначенні інноваційного потенціалу як інтегральної підсистеми більш складного економічного потенціалу.

Наявність аспекту можливостей, є характерною рисою інноваційного потенціалу. Експортний потенціал визначається здатністю і можливостями національних підприємств (виробничим потенціалом) виготовляти конкурентоспроможну продукцію, в переліку якостей якої найважливішою безумовно є інноваційність.

Оцінка інноваційного потенціалу на базі структурного підходу може бути проведена на основі використання методу DEA-аналізу (Data Envelopment Analysis, з англ. – аналіз середовища функціонування), застосовувався для оцінки галузевого виробничого потенціалу.

Метод DEA-аналізу полягає в тому, що досліджується складний об'єкт з множинністю ресурсів (входів) і продуктів (виходів) і оцінюється його діяльність в оточуючому середовищі.

Різновидом методу DEA-аналізу є математична модель суперефективності, за якою розраховується відносна галузева ефективність як співвідношення ефективності даної галузі і ефективності «найкращої» галузі промисловості.

Метод DEA-аналізу суперефективності дозволить визначити відносну інноваційну ефективність галузей регіону, після цього можуть бути сформовані групи галузей з високим, середнім та низьким рівнями інноваційного потенціалу. Подалі можна визначити так звані «вузькі місця» регіонального вимірювання інноваційного потенціалу національної економічної системи та «місця» з високою ефективністю формування і використання інноваційного потенціалу.

В результаті поетапних досліджень і розрахунків може бути розроблена матриця комплексної оцінки інноваційного потенціалу регіону, що надасть основу для розробки заходів щодо удосконалення регіональної інноваційної політики, конкретизації пріоритетів регіонального розвитку та підвищення ефективності системи фінансування інновацій.

З позиції інтегрального підходу, для обґрунтованого визначення рівня розвитку інноваційного потенціалу регіонів можемо запропонувати методики, аналогічні тим, що застосовані в теорії проектного аналізу:

- 1) розробка матриць окремих показників, що дає можливість оцінити кожен з них;
- 2) розробка інтегрального показника за формулами:
 - квадратний корінь з суми квадратів окремих (часткових) показників;
 - розрахунок середньозваженої величини окремих показників, причому у якості коефіцієнтів вагомості кожного показника можуть використовуватися або експертні оцінки значущості, або коефіцієнти, що підібрані так, щоб інтегральний показник максимально відрізнявся для різних груп інноваційних проектів;
 - квадратний корінь з суми добутків квадратів окремих (часткових) показників та експертної оцінки значущості кожного з них;
 - квадратний корінь з суми квадратів відхилень окремих показників від еталону;
 - модель інтегрального показника може бути розроблена на основі застосування методу головних компонент. Згідно цього методу, на відміну від класичного регресійного аналізу, вважається, що серед окремих показників зустрічаються такі, що деякою мірою дублюють один одного, та такі, що є ознаками якихось прихованих факторів, а також ті, що пов'язані один з одним множинними кореляційними залежностями.

На наше переконання, аналіз динаміки показника віддачі інноваційного потенціалу дозволить поглибити оцінку рівня інноваційності виробництва галузей регіону.

Своєрідність ситуації, стосовно регіональних систем вітчизняної економіки, полягає у наступному:

по-перше, в неоднорідності економічного розвитку суб'єктів різних видів господарської діяльності певного регіону та їх інноваційних можливостей;

по-друге, у відмінностях систем фінансово-інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку економічних суб'єктів різних регіонів;

по-третє, в наявності депресивних або прогресивних тенденцій розвитку регіональних економічних підсистем, що неоднозначно пливає на розповсюдження інновацій в межах національного інформаційно-інноваційного простору.

На основі отриманих результатів необхідно побудувати динамічну модель інтегральної оцінки інноваційного потенціалу країни в цілому, включаючи значення ефективності використання інноваційного потенціалу кожного окремого регіону.

К. э. н. Бергаль Е. В.

Кубанский государственный университет, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Под экологической безопасностью следует понимать состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий. По оценкам экспертов, за последние семь лет суммарные выбросы в атмосферу от предприятий и других стационарных источников выросли более чем на 10 процентов, от автотранспорта – на 30 процентов, а темпы роста образования токсичных отходов достигают 15–16 процентов в год, тем самым значительно опережая темпы роста ВВП. Экологически неблагополучными признается около 2,5 млн. кв. км или 15 процентов территории России, где проживает почти 2/3 населения. В 180 городах России отмечается превышение предельно допустимой концентрации токсичных веществ в атмосферном воздухе [5].

Ежегодно в регионах образуется миллионы тонн твердых и жидких отходов, представленных в основном отходами коммунального хозяйства, бытовыми отходами, и отходами промышленного производства. Под отходами производства и потребления понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, иных изделий или продуктов, которые образовались в процессе производства или потребления. Размещение отходов включает в себя хранение и захоронение отходов. Хранение отходов заключается в содержании отходов в объектах размещения отходов в целях их последующего захоронения, обезвреживания или использования. Захоронение отходов – это изоляция отходов, не подлежащих дальнейшему использованию, в специальных хранилищах в целях предотвращения попадания вредных веществ в окружающую среду [2].

На территории региона специальными хранилищами отходов в основном являются свалки, которые занимают в среднем более 2,5 тысяч гектаров земель. Территории мест размещения отходов являются зонами экологического бедствия. Рядом с ними небезопасно жить, дышать испарениями, производить сельскохозяйственную продукцию, использовать для питья воду из подземных источников. Основными видами негативного воздействия на окружающую среду являются: выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ и иных веществ; сбросы загрязняющих веществ, иных веществ и микроорганизмов в поверхностные водные объекты, подземные водные объекты и на водосборные площади; загрязнение недр и почвы; размещение отходов производства и потребления; загрязнение окружающей среды шумом, теплом, электромагнитными, ионизирующими и другими видами физических воздействий [3].

Полномочия по обеспечению экологической безопасности территории возложены на региональные и муниципальные органы власти. Содержание мест размещения отходов является вопросом местного значения и финансируется за счет средств бюджетов городских округов и муниципальных районов. Финансирование природоохранных мероприятий осуществляется за счет средств краевого бюджета.

Негативное воздействие на окружающую среду – это воздействие хозяйственной и иной деятельности, последствия которой приводят к негативным изменениям качества окружающей среды. За негативное воздействие на окружающую среду устанавливается плата. Плательщиками за загрязнение окружающей среды являются все предприятия, учреждения, организации независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности, а также граждане и лица без гражданства, которые при осуществлении хозяйственной, управленческой или иной деятельности оказывают вредное (негативное) воздействие на окружающую природную среду [2].

Обособленное подразделение юридического лица (филиал или представительство) самостоятельным плательщиком платы не является и вправе осуществлять уплату платежей от имени юридического лица при условии закрепления такого рода полномочий в положении об обособленном подразделении, а также наличии доверенности у руководителя обособленного подразделения со всеми необходимыми полномочиями.

Обязанность платы за негативное воздействие на окружающую среду возникает независимо от видов осуществляемой деятельности (производственная, непроизводственная или иная сфера) в случае оказания негативного воздействия на окружающую среду в виде выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, и должна быть исполнена лицом, признающим плательщиком, самостоятельно.

Индивидуальные предприниматели также признаются плательщиками платы, при этом нормативы платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов производства и потребления определяются в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 12.06.2003 № 344 «О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные водные объекты, размещение отходов производства и потребления».

В соответствии с российским законодательством природопользователи, деятельность которых связана с обращением с отходами, обязаны: разработать нормативы образования отходов и лимиты на их размещение; разработать паспорта опасных отходов и объектов их размещения; рассчитывать и вносить в бюджет плату за размещение отходов; получать лицензию на деятельность по сбору, использованию, обезвреживанию, транспортировке, размещению опасных отходов.

Плата за негативное воздействие на окружающую среду подлежит зачислению в полном объеме единым платежом на счета территориальных органов Федерального казначейства с последующим распределением между уровнями бюджетной системы Российской Федерации: 20 процентов – в федеральный бюджет; 40 процентов – в бюджет субъекта Российской Федерации; 40 процентов – в бюджеты районов и городских округов.

Плата за негативное воздействие на окружающую среду вносится не позднее 20-го числа месяца, следующего за отчетным периодом. Невнесение в установленные сроки платы за негативное воздействие на окружающую среду влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от тридцати до шестидесяти минимальных размеров оплаты труда; на юридических лиц – от пятисот до одной тысячи минимальных размеров оплаты труда. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, несут

административную ответственность как должностные лица, если законом не установлено иное. За невнесение в установленные сроки платы за негативное воздействие на окружающую среду предусмотрена ответственность в виде наложения административного штрафа: на должностных лиц – в размере от трех тысяч до шести тысяч рублей; на юридических лиц – в размере от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей [4].

В 2012 году на территории Краснодарского края было мобилизовано платежей за негативное воздействие на окружающую среду в федеральный бюджет в сумме 450,0 млн. рублей, в консолидированный бюджет края – 675,0 млн. рублей. Сумма штрафов за нарушение природоохранного законодательства составила 61,9 млн. рублей. Общая сумма платежей составила 1 186,9 млн. рублей. Несмотря на значительный объем мобилизованных средств, по оценкам контролирующих органов, консолидированный бюджет края имеет значительные резервы роста поступлений платы за негативное воздействие на окружающую среду.

Основные причины сложившейся ситуации заключаются в следующем.

Во-первых, Росприроднадзор не имеет полную и достоверную базу плательщиков платы за негативное воздействие на окружающую среду, в разрезе муниципальных образований. С 2005 года Ростехнадзор, а в последствии и Росприроднадзор используют, полученный от налоговой службы перечень плательщиков в электронном виде, в котором указаны ИНН, адреса плательщика и фактически поступившие суммы платежей. Имеющиеся учетные данные не отражают начисленные платежи и пени, а также своевременность и полноту их оплаты. Несмотря на то, что предприятия, учреждения, организации, индивидуальные предприниматели не освобождены от платы за загрязнение окружающей среды, в базе плательщиков в ряде городских округов и муниципальных районов края не числится до 40 процентов от общего количества плательщиков, которые учтены в базе налоговых органов. В основном это индивидуальные предприниматели, предприятия малого бизнеса и крестьянско-фермерские хозяйства. Из базы плательщиков не исключены предприятия, которые были сняты с налогового учета. Не осуществляют платежи предприятия-банкроты, недействующие предприятия, которые составляют до 15 процентов от общего количества. Наибольшее внимание, в части администрирования, уделяется крупным плательщикам. При этом информация о платежах индивидуальных предпринимателей поступает в Росприроднадзор общими суммами с приложением реестра плательщиков. Разноска платежей по лицевым счетам плательщиков выполняется вручную. Начисление платы за негативное воздействие на окружающую среду осуществляется по фактически поступившим суммам, а не на основании произведенных расчетов, что не позволяет контролировать правильность расчетов, произведенных индивидуальными предпринимателями.

Во-вторых, в регионах нет единого программного продукта, позволяющего в автоматическом режиме начислять платежи и пени, а также производить разnosку поступивших сумм по лицевым счетам плательщиков. В результате Росприроднадзор не имеет возможность на должном уровне выполнять функции администратора.

В-третьих – несовершенство правовой базы. Так, Федеральным законом «Об охране окружающей среды» предусмотрено, что формы платы за негативное воздействие на окружающую среду должны быть определены законодательно. Однако указанные законы не приняты и порядок определения платы за негативное воздействие на окружающую среду установлен Постановлениями Правительства РФ. Так же законодательно не определен порядок обязательной постановки на учет пла-

тельщиков и документы, необходимые для представления в Росприроднадзор. Закон устанавливает взимание платы за шум, вибрацию, электромагнитные и радиационные воздействия, однако нормативы за эти виды вредного воздействия на окружающую природную среду не установлены.

Основным мероприятием, направленным на повышение качества администрирования платежей и увеличение поступлений в бюджеты платы за негативное воздействие на окружающую среду является внедрение автоматизированного программного продукта по начислению и учету поступивших платежей. Должно быть обеспечено взаимодействие и идентификация баз данных Росприроднадзора, налоговых органов и органов федерального казначейств. На законодательном уровне необходимо делегировать региональным министерствам природных ресурсов часть полномочий по администрированию платежей, создать автоматизированные рабочие места администраторов доходов в регионах. Ужесточить административные меры воздействия в отношении лиц, уклоняющихся от внесения в бюджет платы за негативное воздействие на окружающую среду.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления», ст. 1.
2. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды», ст. 16.
3. Федеральный закон от 04.05.1999 № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха», ст. 28.
4. Федеральный закон от 30.12.2001 № 195-ФЗ. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации, ст. 2.4 и 8.41.
5. Выступление В. В. Путина на заседании Совета безопасности по вопросу обеспечения экологической безопасности России // Российская газета. – 2008. – 31 янв.

К. э. н. Кривенко С. В.

Полтавский институт бизнеса Международного научно-технического университета имени академика Ю. Бугая, Украина

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ВАЖНЕЙШАЯ ПРЕДПОСЫЛКА УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Актуальность перехода на условия устойчивого экономического роста обусловлена прогрессирующим обострением глобальных, национальных, региональных, экологических и социальных проблем, которые нельзя устранить, применяя традиционные социо-эколого-экономические подходы.

Системно-структурный кризис усугубляет процессы деградации природы и социума. Это связано с тем, что дальнейшая нарастающая антропогенная нагрузка на биосферу обуславливает резкое обострение экологической ситуации в глобальном масштабе и приближает общество к критической грани в его отношениях с природой.

Анализ научных исследований перспектив проблемы экономического роста позволяет выделить три направления теоретических подходов к их решению.

Первое направление охватывает специалистов в сфере инженерной кибернетики (Д. Медоуз, К. Боулдинг, Г. Тейлор, М. Мойсеев и др.), которые негативно относятся к социально-экономическому росту, учитывая его влияние на экологическую стабилизацию. Ряд ученых видят основную причину обострения ситуации в развитии производительных сил и предлагают сократить те производства, которые негативно влияют на окружающую среду (М. Георгеску – Регент, И. Каттон, Е. Ольсен и др.).

Второе направление представляют сторонники социально-экономического роста (Р. Барр, К. Дойч, У. Дженкс, К. Кольхаас), которые считают возможным преодолеть экологический кризис синхронно с обеспечением социально-экономического развития. Причем, по их мнению, действующие рыночные механизмы должны быть дополнены различными видами государственного регулирования в сфере природопользования. Среди представителей этого направления существуют определенные разногласия. Одна группа ученых (У. Баумоль, Д. Макинтош, Р. Солоу, Ф. Смит, Т. Титенберг и др.) отдает предпочтение экономическим инструментам рыночного регулирования экологической безопасности. Другая группа – является сторонниками системы государственных институтов в регулировании экологической безопасности (Дж. Гелбрейт, М. Ельшлегер, Р. Неш, Ж. Севедж, М. Берк, Дж. Куп, Д. Хелинг и др.).

Третье направление объединяет представителей различных школ и течений, императивным ядром которых является идея создания «альтернативной модели развития образа жизни». При этом значительное внимание они уделяют социальному аспекту экологических проблем.

Одной из основных предпосылок устойчивого экономического роста любой страны являются качественные характеристики природно-ресурсного потенциала. При этом причиной глобальных изменений в природе явилось нарушение рационального баланса основных составных частей, определяющих прогресс общества: экономики, экологии и социального положения людей.

В настоящее время возникает необходимость в поиске решения достаточно новой научной проблемы, предполагающей разработку механизмов взаимосвязи экологической безопасности и устойчивого экономического роста. В связи с этим возникает необходимость в разработке комплексной национальной эколого-экономической модели устойчивого экономического роста с учетом мирового опыта. Она должна базироваться на следующих позициях: техногенные нагрузки на естественную среду не должны превышать критические границы; общество должно стабильно развиваться. Реализация данной модели возможна лишь при условии эффективного функционирования рыночной экономики и ее государственного регулирования.

Анализ проблем окружающей среды на макроэкономическом уровне требует выработки соответствующей национальной программы экологической безопасности, оптимальных темпов экономического роста, которые базируются на макроэкономическом равновесии, формировании природоохранного государственного механизма.

В различных теоретических моделях и концепциях будущего развития цивилизации проблемы перспектив взаимодействия в системе «общество-природа» фактически сводятся к дилемме: либо экономический рост, либо экологическая безопасность. Теоретическая основа современного видения перспектив экономического роста заложена еще представителями классической школы политической экономии Т. Мальтусом, Д. Рикардо, Дж. Миллем.

С начала 90-х годов начали происходить изменения в понимании и трактовке традиционных моделей экономического роста. Если предыдущие экономические модели были ориентированы на вложения капитала в технику, технологию, инфраструктуру, которые обеспечивали повышение дохода, то современная экономическая теория описывает те направления, в которых экономический рост происходит в рамках, установленных необходимостью поддерживать равновесие экологических

систем и использовать природные ресурсы на минимально критическом уровне. При этом смещается акцент с экономического роста на экономическое развитие. Если экономический рост предусматривал увеличение уровня реального валового национального продукта и потребления на душу населения на протяжении определенного времени, то экономическое развитие определяет процесс, направленный на достижение определенных социальных целей: образование, охрана здоровья, уровень и качество жизни. Вместе с тем в настоящее время встает проблема обеспечения экологически устойчивого экономического роста, при котором противоречия между социально-экономическим развитием и экологической безопасностью снимаются. В настоящее время в силу ограниченности ресурсов возможен экономический рост лишь по отдельным направлениям и сферам экономики.

Необходимо отметить, что учет фактора экологической безопасности нуждается в оперативном обеспечении необходимой законодательной и нормативно-правовой базой и предусматривает социальное и экологически ориентированное развитие. В связи с этим, возникает неотложная потребность сформировать стратегические цели, определить задачи и принципы устойчивого экономического роста Украины в сфере рационального использования природно-ресурсного потенциала. При этом важная роль отводится содействию перевода всех компонентов окружающей природной среды в гармоничное экологическое состояние и совершенствованию рыночных механизмов регулирования в природоресурсной сфере.

Государственная стратегия должна формироваться на системной основе и включать все аспекты устойчивого экономического роста, а именно: национальный, экономический, социальный, научно-технический, демографический, гуманитарный и экологический. При этом экологизация экономической стратегии становится важнейшим условием перехода экономики на принципы устойчивого экономического роста.

Экономические цели устойчивого экономического роста достигаются только при переходе к его новому типу, который может обеспечить способность экономических систем к эффективной интеграции в системе «природа – экономика – устойчивое развитие». В связи с этим, вместо традиционной экономической эффективности необходимым становится рассмотрение критерия социально-эколого-экономической эффективности. Кроме этого, необходимо внедрять социально-экологическую систему экономических трансформаций. Она способна на основе гибких и приспособленных к конкретным условиям национальной экономики механизмов эффективно решать проблемы обеспечения экономической и экологической безопасности, преодолевать системный экономико-экологический кризис. Именно такой вектор экономических трансформаций может и должен стать важной компонентой национальной политики воплощения в жизнь принципов устойчивого экономического роста и экологически безопасного социально-экономического прогресса.

Таким образом, повышение теоретического уровня исследований проблем экологической безопасности и их практической внедрения на базе осмысления новых концептуальных подходов позволит обеспечить устойчивый экономический рост страны.

К. е. н Лізогуб Р. П.

Донецький державний університет управління, Україна

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ГІРНИЧО-ЕКОЛОГІЧНОГО МОНІТОРИНГУ ПО ОБ'ЄКТАХ ГІРНИЧОГО ВИРОБНИЦТВА

Вивчення стану інформаційної бази управління екологічними проблемами вугледобувних підприємств показало її невідповідність сучасним вимогам управління природокористуванням. Це викликає необхідність розробки теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо впровадження системи екологічного менеджменту на підприємствах. Недостатня розробленість питань інформаційного забезпечення контролю і оцінки стану навколишнього середовища в зоні діяльності підприємств гірничодобувної промисловості, необхідність створення методичного супроводження цього процесу, формування відповідних інструментів задоволення інформаційних потреб екологічного менеджменту зумовили актуальність теми.

В економічній літературі, присвяченій вивченню екологічних проблем, досліджуються питання прогнозування стану навколишнього середовища, планування природоохоронної діяльності, визначення економічної ефективності її здійснення.

Разом з тим потребують подальшого вдосконалення питання створення та впровадження інформаційно-аналітичної системи контролю і оцінки стану навколишнього середовища в зоні діяльності підприємств гірничодобувної промисловості, а також заходів спрямованих на охорону навколишнього середовища.

Аналіз стану біосфери в зоні розташування підприємств гірничодобувної промисловості показує, що проведення ефективних заходів щодо мінімізації впливу гірничого виробництва на навколишнє середовище не представляється можливим без розробки і промислової реалізації гірничо-екологічного моніторингу, який є складовою частиною екологічного моніторингу. Під гірничо-екологічним моніторингом розуміється спеціальна інформаційно-аналітична система контролю і оцінки стану навколишнього середовища в зоні діяльності підприємств гірничодобувної промисловості [1].

Система гірничо-екологічного моніторингу ґрунтується на ряді базових положень.

1. Система повинна бути відкритою для використання її в якості елемента системи більш високого рівня і у той же час допускати використання у своєму складі підсистем більш низького рівня.

2. Система повинна охоплювати всі гірничі підприємства, які перебувають у межах адміністративно-територіальної одиниці – району. Це дає ряд переваг як в організації збору необхідної інформації про сумарний вплив цих підприємств на навколишнє середовище, так і в ефективності реалізованих природоохоронних заходів.

3. Інформаційною основою системи гірничо-екологічного моніторингу є банк даних природокліматичних умов гірничопромислового району і характеру впливу гірничого виробництва на навколишнє середовище. Для цього повинні бути визначені показники, що характеризують:

- стан, використання та охорону водного басейну (запаси і якість води, водоспоживання, обсяг скинутих стоків, їх забруднення й очищення);
- стан, забруднення і охорону повітряного басейну (забруднення гірничим підприємством, характеристика заходів щодо захисту атмосфери);
- стан, використання і охорону земельних ресурсів;
- використання надр;
- утворення, наявність, видалення та використання промислових відходів.

Частина цих показників може бути отримана за даними статистичної звітності та з екологічних паспортів гірничих підприємств, а для визначення інших повинні використовуватися дані гірничо-екологічного моніторингу. У процесі гірничо-екологічного моніторингу проводяться вимірювання, накопичення та статистична обробка даних про розміри показників по кожному з наведених видів забруднення.

При організації гірничо-екологічного моніторингу необхідно враховувати, що цехи і виробництва, які входять до складу гірничого підприємства, виявляють різні види впливу на навколишнє середовище, а кожний елемент біосфери зазнає сумарному впливу різних джерел. Тому стосовно до об'єктів гірничого виробництва спостережливі системи створюються на кожному об'єкті, відповідно до властивих йому видів впливу на елементи біосфери.

Організацію системи моніторингу по об'єктах гірничого виробництва залежно від видів впливу необхідно розглядати за джерелами екологічного впливу, оскільки кожне джерело може мати декілька видів впливу на елементи біосфери.

Головним завданням на найближчу перспективу для вугільної промисловості України є запобігання збільшенню рівня забруднення та виснаженню природних об'єктів. Розв'язання проблем техногенно-екологічної безпеки потребує удосконалення організаційних структур управління охороною природи, впровадження системи моніторингу по об'єктах гірничого виробництва відповідно до властивих для кожного підприємства видів впливу на елементи біосфери, зменшення кількості неочищених стічних вод, переведення на нормоване водоспоживання і замкнуті системи водопостачання, ліквідацію дрібних котельних, оснащення джерел викидів забруднюючих речовин в атмосферу високоефективним обладнанням, відновлення порушених земель, профілактику і тушіння породних палаючих відвалів, створення і впровадження маловідходних технологічних процесів вугільного виробництва. Крім цього, впровадження в практику промислових підприємств системи гірничо-екологічного моніторингу та заходів спрямованих на охорону навколишнього середовища дозволить:

- поліпшити стан довкілля, знизити ризик екологічних катастроф;
- брати участь у вирішенні питань, пов'язаних з навколишнім середовищем;
- економити енергію і природні ресурси;
- попереджати виникнення аварійних ситуацій.

Таким чином, заходи по охороні навколишнього середовища і запобіганню його забрудненню сприяють збереженню балансу згідно з соціально-економічними потребами.

Список використаних джерел:

1. Барановский В. К. Концепции перехода Украины на модель устойчивого развития / В. К. Барановский // Экономика Украины. – 2001. – № 7. – С. 78–83.
2. Аюров В. Д. Системный анализ экологического совершенства технологий угледобычи / В. Д. Аюров // Экологические проблемы горного производства, переработка и размещение отходов. – М.: МГГУ, 1995. – 128 с.
3. Метлова Л. П. Составляющие экологического риска горного производства Донбасса / Л. П. Метлова, М. Ю. Заниздра // Уголь Украины. – 2005. – № 7. – С. 36–37.

Насрутдинова Л. С.

*Тюменский государственный нефтегазовый университет,
Российская Федерация*

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ

Негативные последствия нерационального использования природных ресурсов, загрязнение окружающей среды постепенно накапливаются и создают чрезвычайные ситуации, которые ставят под угрозу дальнейшее существование человечества [6].

Основной причиной глобального экологического кризиса является стремление человечества к удовлетворению своих материальных потребностей за счет экономического роста и, следовательно, истощения и деградации природных ресурсов. Возможные пути выхода из кризиса – это развитие экологически безопасных технологий, непрерывное экологическое образование населения [3].

Нефтегазовый сектор экономики России во многом обеспечивает экономическую, оборонную и иные виды национальной безопасности страны и в то же время является одним из наиболее экологически «грязных» секторов экономики России. Основные компании данной отрасли оказывают негативное воздействие на окружающую среду: при проведении геологоразведочных работ, обустройстве месторождений, добыче, транспортировке и переработке нефти и газа, доведении продукции до потребителей и ее реализации, выводе месторождений и мощностей из эксплуатации. В этой связи для предприятий данной отрасли в современных условиях на первый план выдвигаются задачи разработки и внедрения научно-технических инноваций, в том числе в сфере экологической безопасности, а также реализации программ энергосбережения и повышения энергоэффективности, всемерного использования ресурсосберегающих, мало – и безотходных технологий. Показатели обеспечения экологической безопасности предприятий нефтегазовой отрасли приведены на рис. 1 [2; 4].

Таким образом экологическая безопасность предприятий нефтегазовой отрасли напрямую связана с формированием экологической компетентности современного специалиста.

Под **экологической компетентностью** понимается – достижение человеком определенного уровня профессиональных знаний и культуры, позволяющих решать наиболее актуальные задачи, связанные с гармонизацией взаимоотношений общества со средой своего обитания. Этот показатель не определяется только степенью профессионального мастерства конкретного человека. Он связан и с наличием у человека определенных духовных качеств, которые позволяют специалисту при выполнении конкретного вида деятельности не только бесконфликтно жить в окружающем его мире, но и быть носителем определенной (экологической) культуры, уметь адекватно оценивать сложившуюся ситуацию и прогнозировать последствия своей деятельности для общества и окружающей среды. Эти качества позволят специалисту принимать оптимальные экологические решения в сфере своей профессиональной деятельности, не допуская негативного воздействия на среду обитания и здоровье человека [1].

Необходимость формирования экологической компетентности специалистов нефтегазовой отрасли актуальная задача, стоящая перед руководителями нефтегазового сектора экономики для обеспечения экологической безопасности страны.

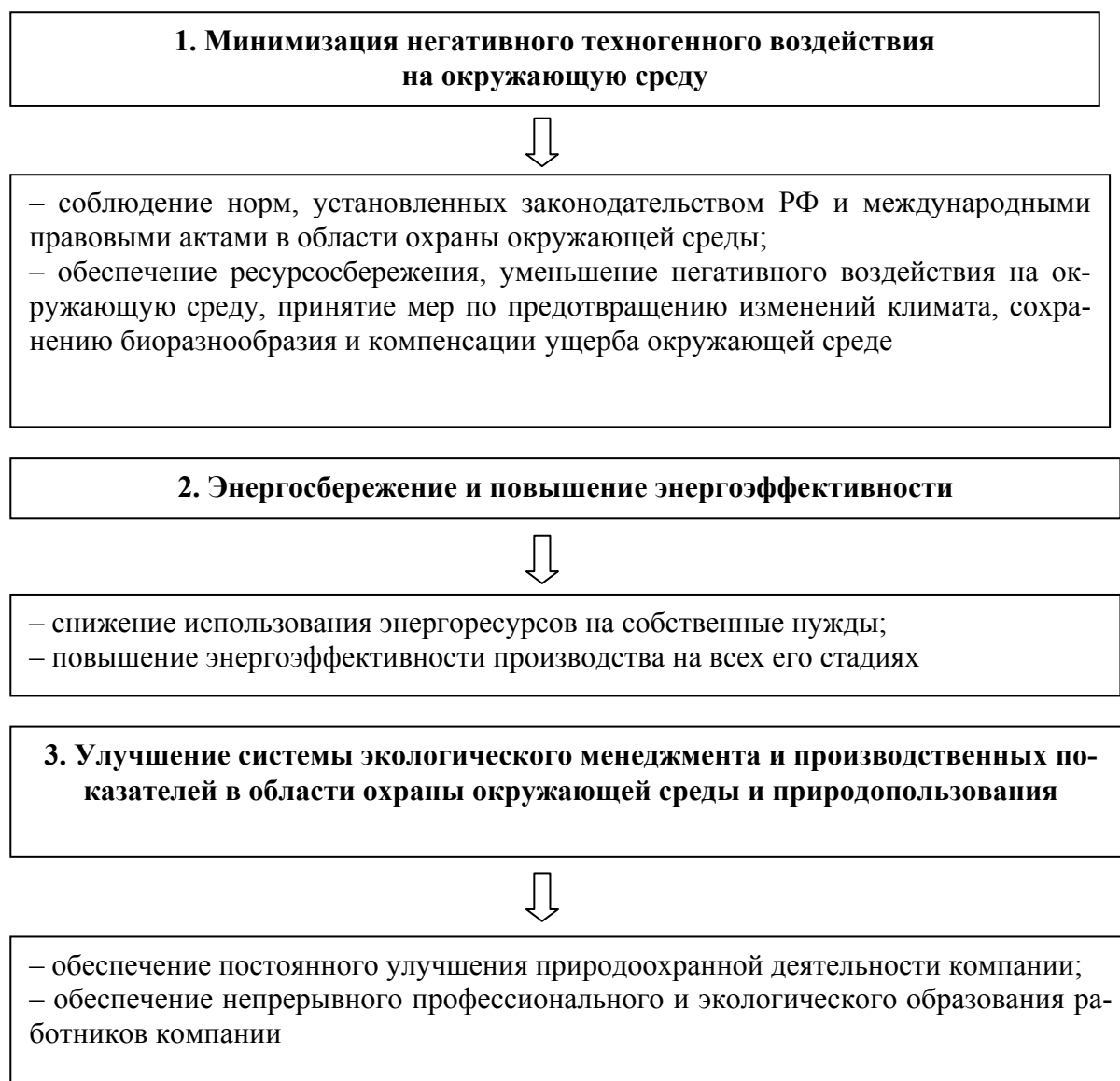


Рис. 1. Система показателей обеспечения экологической безопасности предприятий нефтегазовой отрасли

Дополнительная профессиональная подготовка – один из способов формирования экологической компетентности специалистов нефтегазовой отрасли, которая обеспечивает:

- обновление экологических знаний и практических навыков специалистов нефтегазовой отрасли;
- применение инновационных технологий в своей профессиональной деятельности;
- расширяется общий кругозор, можно почерпнуть массу полезных сведений у своих коллег.

Определены цели дополнительной профессиональной подготовки для формирования экологической компетентности специалистов нефтегазовой отрасли:

- создать отраслевую систему непрерывного образования в нефтегазовой отрасли, соответствующую международным стандартам в этой сфере;
- сформировать у менеджеров и специалистов системное видение развития нефтегазовой отрасли, подготовить профессионалов нового поколения, владеющих самыми современными методами и технологиями нефтегазового бизнеса;

- ефективно працювати на ринку освітніх і консалтингових послуг, гнучко реагуючи на швидко змінюючіся вимоги ринку;
- брати участь у формуванні нового покоління професорів, яке виведе галузеву нафтогазову науку на новий етап розвитку;
- розробляти і проводити програми підвищення кваліфікації і професійної перепідготовки, сприяючі розвитку професіоналізму співробітників нафтогазових компаній;
- сприяти формуванню професійного співтовариства нафтяників і газовиків, створити атмосферу вільного професійного спілкування, взаємодії і обміну думками між спеціалістами з різних компаній;
- розробляти і удосконалювати стандарти професійної компетенції нафтяників і газовиків [5].

Реалізація цих цілей дозволить сформувати екологічну компетентність спеціалістів нафтогазової галузі в умовах додаткової професійної підготовки і тим самим забезпечити екологічну безпеку країни.

Список использованных источников:

1. Бусыгин А. Г. Дэсмозкология или теория образования для устойчивого развития. Кн. 1 / А. Г. Бусыгин. – Ульяновск: Сибирская книга, 2003.
2. Никитина Ю. А. Экономические аспекты экологической безопасности в нефтегазовой отрасли (международный опыт и российская практика): автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Ю. А. Никитина. – М., 2012.
3. Пистунова Л. Е. Формирование экологической компетентности студентов вуза: автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. педагог. наук / Л. Е. Пистунова. – Кемерово, 2006. – 48 с.
4. Показатели экологической результативности Глобальной инициативы по отчетности в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.OilCareer.ru>
5. Чопенко Л. С. Формирование экологической компетентности учащихся / Л. С. Чопенко // Образование и саморазвитие: научный журнал. – Казань: Центр инновационных технологий, 2007. – № 5. – С. 41–46.

Обнявко Т. С.

Військова академія, м. Одеса, Україна

ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНСЬКОГО ВПК

ВПК є одним з головних природокористувачів, діяльність якого надзвичайно шкідлива для навколишнього довкілля. Військово-промислові комплекси (ВПК) розвинутих країн складаються з найбільших компаній, що виробляють зброю, військового керівництва, частини пов'язаних з виробництвом зброї та збройними силами державного апарату, наукових установ, ідеологічних структур.

Питання забезпечення сталого розвитку ВПК України, який після 1990 року знаходиться в хронічній кризі, є важливим чинником соціально-економічної модернізації нашої країни. Криза ВПК має системний характер і обумовлена різними причинами – різким зниження державних оборонних замовлень, значним скороченням фінансування Збройних Сил України (ЗСУ), заборгованістю держави перед ВПК за виготовлену військову продукцію, порушенням інтеграційних зв'язків з під-

приємствами-партнерами інших країн, відсутністю сучасних ресурсозберігаючих технологій тощо.

У той же час, ВПК України в цілому ще зберігає високий виробничий потенціал. В 2012 році український експортер озброєнь – ДК «Укрспецекспорт» держконцерну «Укроборонпром» – впевнено нарощував темпи продажів. Зокрема, обсяг торгово-посередницької діяльності ДК «Укрспецекспорт» та її дочірніх підприємств («Прогрес», «Укрінмаш», «Укроборонсервіс», «Спецтехноекспорт», «Промоборонекспорт») у 2012 році склав 1 млрд 24 млн дол, що майже на 20 млн. дол. США перевищує виручку 2011-го року і є найбільшою виручкою за всі 16 років діяльності компанії. Всього ДК «Укрспецекспорт» співпрацює з 78 країнами світу, при цьому найбільшими партнерами є Російська Федерація, Індія, Ірак, Китай, Казахстан, Таїланд. Портфель замовлень ДК «Укрспецекспорт» та її дочірніх підприємств на найближчі 3–5 років оцінюється в понад 5 млрд. дол. США.

Загальновизнаним підходом до розуміння суті сталого розвитку країни та окремих галузей народного господарства є збалансований розвиток економічної, соціальної та екологічної складових, що забезпечують реалізацію синергійного впливу їх взаємодії. Концепція сталого розвитку орієнтована на консолідацію суспільства і визначає державні пріоритети та перспективи соціально-економічних перетворень, орієнтованих на «екологізацію» економіки та активізацію суспільної свідомості.

Можна окреслити такі основні проблеми, що створюють окремі ланки ВПК, і на які необхідно орієнтувати напрямки досліджень: відсутність ресурсозберігаючих технологій у виробництві військової продукції; проблеми утилізації відходів; забруднення атмосфери; забруднення водних ресурсів; проблеми утилізації боєприпасів; демографічні проблеми внаслідок незадовільного стану навколишнього середовища тощо.

Стратегічна мета розвитку ВПК полягає в ефективному використанні потенціалу його складових – військових підприємств, військових частин, наукових підрозділів для реалізації пріоритетів військово-політичної та економічної безпеки країни, створення потенціалу для формування місця національного ВПК у міжнародному розподілу світового ринку озброєнь, усунення та попередження техногенних катастроф та забруднень довкілля як вектору орієнтації на досягнення європейських стандартів якості безпеки та життя населення.

Сталий розвиток підприємств ВПК визначають різні чинники – екологічні, соціальні, політичні, інформаційні, економічні, які, безумовно, впливають один на одного. Головними напрямами сталого розвитку підприємств ВПК є:

- екологічний вектор: підтримання екологічної рівноваги в місцях функціонування підприємств оборонного комплексу; здійснення принципу превентивності щодо охорони навколишнього середовища; посилення синергетичної взаємодії економіки та екології; скорочення обсягів шкідливих викидів в атмосферу; стабілізація та скорочення забруднення водних об'єктів; формування програми захисту та відновлення ґрунтів; розробка програми підвищення лісистості територій під військовими об'єктами; розробка програми уникання погроз природного та техногенного характеру, зниження темпів накопичення промислових та побутових відходів; розробка заходів щодо підвищення ефективності екологічного управління для мінімізації ризику виникнення надзвичайних ситуацій, виявлення причин можливих великих аварій.

- соціальний вектор: проведення соціально спрямованих реформ ВПК, орієн-

тованих на підвищення значущості людських ресурсів; підвищення рівня суспільної екологічної свідомості; створення ефективного механізму відповідальності керівництва підприємств оборонного комплексу за заподіяння шкоди навколишньому середовищу; розробка заходів щодо підвищення рівня суспільної екологічної свідомості серед керівництва та виробничого персоналу підприємств ВПК;

- формування політичних передумов: виділення відповідних коштів на екологічні заходи в оборонній галузі; створення нормативної бази для розвитку ринкових відносин в галузі оборонної промисловості; залучення органів державної влади і громадських організацій для забезпечення нормальних екологічних умов функціонування підприємств ВПК; формування програми сприяння розвитку підприємництва та мінімізації появи шкідливих відходів.

- створення інформаційних передумов: впровадження у виробництво сучасної науково-технологічної інформації та засобів інформаційного забезпечення про екологічний стан; створення спеціальних структур (центрів) для проведення комплексної рекламної-інформаційної, просвітницької кампанії з метою формування в суспільстві розуміння цінності сприятливого для життєдіяльності людини навколишнього природного середовища;

- економічний вектор: посилення синергетичної взаємодії економіки та екології; зниження ресурсоемності військового виробництва; впровадження енергоефективних технологій, що підвищить конкурентоспроможність підприємств ВПК у глобальному виробництві та знизить негативний вплив на навколишнє середовище [3, с. 91]; підвищення рівня продуктивності праці в ВПК; підвищення інноваційної активності; боротьба з тіньовою економікою в ВПК.

До механізмів здійснення державної політики відносно ВПК відносяться:

- реалізація принципу превентивності щодо охорони навколишнього середовища в функціонуванні складових підрозділів ВПК та зниження негативного впливу на навколишнє середовище; скорочення обсягів шкідливих викидів в атмосферу, забруднень водних об'єктів, деградації ґрунтів, підвищення лісистості територій під військовими об'єктами;

- створення сприятливого еколого-економічного середовища для функціонування підприємств та інших складових підрозділах ВПК, досягнення безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища біля об'єктів ВПК, підвищення рівня їх екологічної безпеки;

- виділення відповідних коштів з державного бюджету на екологічні програми ВПК, створення відповідних учбових центрів, бізнес-центрів тощо;

- введення системи перспективних технічних регламентів, національних стандартів і норм, що підвищують керованість і стимулюють реалізацію найважливіших пріоритетів і орієнтирів розвитку підприємств та інших складових підрозділів ВПК;

- проведення екологічної експертизи техногеннонебезпечних проектів у ВПК;

- стимулювання і підтримка стратегічних ініціатив господарюючих суб'єктів ВПК в інвестиційній, інноваційній, енергозбережній, екологічній та інших пріоритетних сферах;

- впровадження екологічної освітньої та просвітницької діяльності в підприємствах ВПК та військових частинах, підвищення рівня суспільної екологічної свідомості.

В результаті реалізації означених заходів ВПК внесе суттєвий вклад до переходу до сталого інноваційного розвитку національної економіки і забезпечить:

- посилення військового, політичного та економічного потенціалу країні та її безпеки від зовнішніх загроз;

- усунення екологічних загроз довкіллю та здоров'ю та життю населення країни, підвищення екологічної безпеки складових частин ВПК відповідно до норм розвинутих країн світу;
- підвищення ефективності ресурсовикористання в економіці складових ВПК, що досягається шляхом скорочення питомої ресурсоемності продукції галузей ВПК;
- розвиток ресурсної та енергетичної інфраструктури галузей ВПК;
- підвищення рівня конверсії в підприємствах ВПК;
- стимулювання інноваційного розвитку суміжних з ВПК галузей;
- сприяння розвитку комунікацій, надійному забезпеченню управління інформацією щодо екологічного стану об'єктів ВПК;
- зміцнення впливу економічних інструментів екологічного регулювання на процеси природокористування в складових підрозділах ВПК, оздоровлення стану навколишнього природного середовища.
- зростання фінансово-економічної стійкості та ефективності господарюючих суб'єктів ВПК, інноваційне оновлення виробничих фондів та інфраструктури підприємств військової економіки, створення та використання нових видів енергії та енергозберігаючих технологій у військовому виробництві.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» № 2818-VI від 21.12.10 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
2. Національний план дій з охорони навколишнього природного середовища України на період з 2011 до 2015 року: затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25.05.2011 №577-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/577-2011-%D1%80>
3. Цілі розвитку тисячоліття. Україна – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/images/stories/MDGs_UKRAINE_table_2011_UKR.pdf
4. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – Суми: Университетская книга, 2007. – 1120 с.

Чирков С. О.

Донецький державний університет управління, Україна **ЕКОЛОГІЧНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВИРОБНИЦТВА**

У сучасних умовах жорсткої конкуренції на світовому та внутрішньому ринках підприємствам потрібно докладати неабияких зусиль, щоб конкурувати з іноземними та світовими виробниками. Для цього потрібно мати сучасні виробничі потужності та інноваційно-екологічне обладнання, адже на жаль на сьогоднішній день більшість вітчизняних підприємств не тільки не мають можливості впроваджувати новітні технологічні процеси та виробляти екологічну та конкурентоспроможну продукцію, але й підтримувати існуючі основні фонди у належному стані. Ступінь зносу основних виробничих фондів збільшується з кожним роком і складає у середньому близько 70%.

На сьогодні в Україні є усі умови для виробництва конкурентоспроможної продукції: кваліфіковані робочі кадри; сприятливе географічне положення та інші. Але без інвестицій виробництво не зможе конкурувати на світовому ринку.

На нашу думку, екологічні інвестиції для стратегічного розвитку підприємств – це інвестиції, які спрямовані на розвиток та модернізацію виробничо-технологічного процесу із впровадженням або використанням інноваційних технологій виробництва та виробничо-технологічних процесів для зменшення негативної антропогенної та техногенної дії на навколишнє середовище [1].

Їх залучення дозволить мати можливість швидкої зміни виробничого процесу за рахунок впровадження новітніх технологій. Екологічні інвестиції дозволять підприємству зменшити екологічні платежі та покращити свій імідж на ринку, як підприємство, що випускає екологічно орієнтовану продукцію. Крім усього екологічні інвестиції мають вплив й на соціально-демографічне положення у країні, адже викиди від виробництва впливають на демографічну ситуацію.

Тобто, існує певна залежність: екологічні інвестиції – впровадження інноваційних технологій виробництва – відповідність світовим екологічним нормам та стандартам – зменшення викидів – зменшення екологічних платежів – покращення іміджу підприємства – збільшення чисельності замовників – збільшення прибутку – окупність інвестицій. У спрощеному варіанті ця схема буде мати наступний вигляд: екологічні інвестиції – зменшення екологічних платежів – збільшення прибутку – окупність інвестицій [2].

На нашу думку, екологічна безпека виробництва – технологічний процес виробництва, за допомогою якого мінімізується або повністю зникає антропогенний та техногенний вплив виробництва на навколишнє середовище. Екологічна безпека виробництва стає пріоритетним фактором зацікавленості більшості іноземних інвесторів, адже продукція, яка відповідає світовим екологічним нормам та стандартам користується більшим попитом та є конкурентоспроможною. Екологічна безпека є одним із головних чинників економічного зростання підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства досягається у декілька етапів:

1. Залучення екологічних інвестицій.
2. Впровадження інноваційних процесів виробництва.
3. Випуск екологічно безпечної продукції, яка відповідає світовим екологічним нормам та стандартам.
4. Збільшення конкурентоспроможності продукції за рахунок екологічно безпечного процесу виробництва продукції.
5. Отримання прибутку.
6. Окупність інвестицій.
7. Покращення інвестиційного іміджу підприємства та його інвестиційного клімату.
8. Збільшення інвестиційної привабливості підприємства.
9. Залучення більшої кількості інвесторів.

Тобто, якщо ми розглянемо усі етапи збільшення конкурентоспроможності підприємства, то ми можемо побачити, що випуск екологічно безпечної продукції є одним із головних чинників, які мають істотний вплив. Екологічно безпечна продукція є складовою до стабільного розвитку підприємства й збільшення його потенціалу. Її конкурентоспроможність дозволить зайняти частку ринку екологічно безпечних товарів й збільшити її прибуток.

Виходячи з усього вищезазначеного, ми можемо зробити наступні висновки:

- екологічно безпечна продукція має позитивний вплив на соціально-демографічну ситуацію у місті розташування підприємства, регіону й країни;
- сприяє поліпшенню екології навколишнього природного середовища;
- впливає на поліпшення інвестиційної привабливості та інвестиційного іміджу підприємства;
- приваблює інвесторів;
- дозволяє гідно конкурувати виробляємої продукції на світовому ринку.

Розгляд питань пов'язаних з екологічною безпекою виробництва повинен розглядатися як один із складових чинників оцінки якості продукції.

Список використаних джерел:

1. Чирков С. О. Екологічні інвестиції як чинник розвитку підприємств [Електронний ресурс] / С. О. Чирков // Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф.: Стратегічний розвиток національної економіки, регіонів і підприємств (15–17 листопада). – Донецьк, 2012. – Т. 5. – С. 414–419. – Режим доступу: <http://www.confer-dsum.ucoz.ua/>
2. Чирков С. О. Екологічне інвестування діяльності підприємства / С. О. Чирков // VII Міжнар. наук. конф. студ. і молод. вчених: Проблеми управління виробничо-економічною діяльністю суб'єктів господарювання, ДонНТУ, 18 квітня 2013 р. – Донецьк, 2013. – С. 87–89.

СУЧАСНІ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧІ ТЕХНОЛОГІЇ

Д. т. н. Саченко А. О., Солодовник А. В.

Тернопільський національний економічний університет, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЕКТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АВТОНОМНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Ключові винаходи, інноваційні засоби і технології забезпечують постійний розвиток і використання інформаційних систем (ІС). Постійне впровадження інноваційних досягнень вплинуло на значне зменшення вартості засобів ІС і широкі можливості застосування цілого спектру нових виробів, які вносять значний вплив на образ життя. Одна з характеристик, яка в значній мірі сприяє зростанню використання ІС у останні десятиліття є їх здатність до роботи в автономному режимі.

Для живлення автономних систем використовують енергетично обмежені ресурси (акумулятори), тому зменшення потужності споживання є важливою частиною використання таких систем. Отже актуальним є зменшення потужності, яку споживають засоби інформаційних систем з автономним живленням.

Дослідження в області збільшення тривалості роботи інформаційних систем при автономному живленні проводять за трьома напрямками:

- 1) удосконалення джерел живлення;
- 2) оптимізація апаратної складової (АЗ);
- 3) оптимізація програмної складової (ПЗ).

Усі ці напрями ставлять перед собою різні задачі, в залежності від кінцевого середовища та умов експлуатації. На сьогоднішній день переважають заходи зменшення енергоспоживання, за рахунок удосконалення джерел живлення та оптимізації апаратної складової інформаційних систем. Аналіз вхідних даних, які впли-

вають на роботу системи, проводиться за допомогою її емуляції з використанням абстрактної моделі системи, яка є частиною програмного пакету Simulink [9]. Крім загального моделювання системи, на етапі проектування є можливим моделювання енергоспоживання її окремих компонентів [8]. В результаті коректного проектування інформаційних систем, з врахуванням не лише специфікацій, але й з точки зору мінімізації використання ресурсів (а отже й енергоспоживання) може сягати 20% [9]. В той час, як велика кількість виробників зосереджується на апаратній оптимізації кінцевого пристрою з точки зору енергоспоживання, програмна в основному залишається поза увагою, хоча оптимізація програмної складової також значно впливає на кінцеве енергоспоживання процесора. Це пояснюється тим, що процес оцінки енергоспоживання ПЗ є складною, комплексною проблемою, і першою задачею, яку слід розв'язати є аналіз та оцінка компонентів автономних систем за величиною енергоспоживання.

Вперше такі дослідження проводив Тіварі, але в його роботах не було досліджено усіх деталей щодо енергоспоживання ПЗ, хоча він обґрунтував доцільність таких досліджень. Значний вклад у дослідження енергоспоживання систем з автономним живленням внесли В. Тіварі, Е. Масій, М. Педрам, С. Сегарс, К. Брандользе, С. Стайнке, Т. Лаопулос та ін [5–7]. Отримані при цьому дані уможливили створити математичну модель затрат енергії процесорним ядром при виконанні команд, яка враховує ряд енергочутливих факторів, такі як спосіб адресації, типи операндів і номери регістрів.

Відомі концепції аналізу споживаної потужності процесора ІС при виконанні інструкцій можна розділити на способи, які ґрунтуються на фізичних вимірюваннях та на моделюванні. У підходах, які ґрунтуються на моделюванні, енергія, витрачена ПЗ, оцінюється шляхом отримання витрат енергії різними складовими процесора, які в свою чергу отримують за допомогою симуляцій, які можуть бути проведені на різних рівнях: схеми, передачі чи регістра. Спільним недоліком усіх цих підходів є те, що вони не дають механізму, за допомогою якого можна обчислити витрати енергії ПЗ безпосередньо з послідовності команд.

Отже виконані дослідження в області аналізу і оцінки напрямів зменшення споживаної потужності [2–4], показують, що на даний час розроблено недостатньо методів, які б допомагали системним інженерам оцінювати ефективність ІС з точки зору споживаної потужності.

Таким чином необхідним є розроблення методів і засобів, щодо оцінки енергії виконання програми мікропроцесором з достатньою для практики точністю (1%) шляхом дослідження енергії виконання окремих команд і аналізу дезасембльованого коду програми, з точки зору споживаної потужності. Це уможливить оптимізувати програмне забезпечення за споживаною енергією, що є актуальним для інформаційних систем, особливо з автономним живленням.

Мета роботи – Розробити проект оцінки та прогнозування енергоспоживання автономних ІС при виконанні інструкцій.

Аналіз, проведений у [2; 3], вказує на те, що одним з найбільш енергоємних компонентів ІС є процесор, енергоспоживання якого складає 20%-30% від загального. Для ноутбуків, найбільшим споживачем енергії може бути дисплей. Однак, наявність останнього для автономних систем не завжди є обов'язковою (наприклад, система збору даних може передавати дані по радіоканалу або ж зберігати у пам'яті для подальшої обробки, не виводячи інформацію на екран тощо).

Отже процесор є одним з енергоємних пристроїв, а отже його оптимізація енергоспоживання (і як наслідок збільшення тривалості роботи системи на одному заряді) є першочерговою. Для мінімізації споживання енергії та забезпечення максимального терміну роботи при живленні від автономних джерел без обмежень [2] на виконання інформаційних задач застосовують різні методи [3]: впровадження нових архітектурних та технологічних рішень на етапі проектування системи.

На противагу апаратній оптимізації – програмна дозволяє зменшувати енергоспоживання процесора в процесі його експлуатації. Завдяки цьому область застосування останнього методу є значно ширшою і може охоплювати не лише існуюче програмне забезпечення (його оптимізація за енергоспоживанням може проводитися методом дизасемблювання програм та їх повторного асемблювання з врахуванням заданих параметрів), а й нове, на етапі проектування та розробки. Методи мінімізації енергоспоживання програмного забезпечення є нові та перспективні, оскільки їх можна використати як для нових систем, так і для тих, що експлуатуються.

Для цього потрібні дані щодо споживання енергії процесорним ядром при виконанні кожної команди. А для практичного застосування необхідна наявність компіляторів, які оптимізують програмний код за енергоспоживанням, що вимагає створення відповідних математичних моделей оцінки енергоспоживання мікропроцесорів при виконанні інструкцій. Проте, ця проблема пов'язана з складністю точного аналізу та оцінки енергоспоживання виконання програми і може базуватися на різних методах та об'єктах аналізу. Напрямки досліджень оцінки енергоспоживання, які використовують різні методи, забезпечують різну точність та вимагають різного рівня знань про об'єкт дослідження.

Аналіз [4] показує, що для побудови математичної моделі енергоспоживання вбудованої системи необхідно знати її внутрішню архітектуру. Однак, така інформація не завжди є доступною [8], а отже створення моделі вимагає аналізу апаратної частини системи.

Проте відомі моделі та методи оцінки енергоспоживання мікропроцесорів мають велику похибку до 10%. Це пов'язано з оцінкою на базі результатів вимірювання середнього значення струму споживання мікропроцесорів (що не дозволяє коректно оцінити енергоспоживання кожної інструкції), або вимірюванням миттєвого значення струму споживання під час роботи мікропроцесора в нештатному режимі.

Отримані таким чином значення можуть коливатися в межах до 10% [5], тому є непридатними для точної оцінки енергоспоживання мікропроцесорів.

Для підвищення точності оцінки енергоспоживання окремих інструкцій мікропроцесора необхідно вимірювати миттєве значення струму споживання. Від точності вимірювання миттєвого значення струму споживання залежить ефективність планування та управління енергоспоживанням системи. Окремі компоненти останніх зазвичай мають декілька варіантів реалізації і різний вплив на швидкодію та енергоспоживання системи, а тому, для їх відбору використовуються спеціальні методи [4–6].

Оскільки сучасні мікропроцесори використовують конвеєрну організацію роботи, то постає задача розмежування енергії мікропроцесора, спожитої на кожному конвеєрі, у момент опрацювання різних інструкцій. Для цього вперше запропоновано інноваційний метод вимірювання миттєвого струму споживання імпульсних пристроїв, зокрема, мікропроцесорів, який, захищено патентом [10].

Для підвищення точності запропоновано метод, який передбачає послідовне калібрування каналів вимірювання, що забезпечує похибку вимірювання миттєвого струму споживання імпульсних пристроїв не більше 0,5% [2].

На основі результатів виконаних досліджень енергоспоживання мікропроцесорів запропоновано метод побудови моделі енергії споживання мікропроцесорів при виконанні інструкцій та міжінструкційних переходів, який базується на використанні комплексу (каскаду) штучних нейронних мереж, кожна з яких навчається на вибірці, куди входять результати точного миттєвого вимірювання енергії виконання інструкцій в декількох режимах або під час міжінструкційних переходів, що уможливорює прогнозування енергії їх споживання у всіх (також і недосліджених експериментально) режимах або міжінструкційних переходах, і відповідно значно скоротити обсяг необхідних експериментальних досліджень. Таким чином підвищується ефективність застосування автономних інформаційних систем.

Список використаних джерел:

1. Improved Sorting Methodology of Data-processing Instructions / A. Borovyi, V. Kochan, Th. Laopoulos, A. Sachenko // International Journal of «Computing». – 2011. – Vol. V. 1. – P. 50–55.
2. Borovyi A. Predicting Power Consumption of CPU's Core for Base Cost of Data Processing Instructions / A. Borovyi, V. Kochan // Proceedings of the 2008 International Conference on Embedded Systems and Application (ESA'08). – Las Vegas, NV, USA : CSREA Press, 2008. P. 47–51.
3. Device for Measuring Instant Current Values of CPU's Energy Consumption / A. Borovyi, V. Kochan, Z. Dombrovskyy [et al.] // Proceedings of the fifth international workshop on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems (IDAACS'2009). – Rende, Cosenza, Italy: IEEE, 2009. – September, 21–23. – P. 126–130.
4. Боровий А. Нейромережевий метод прогнозу енергоспоживання процесорного ядра при виконанні інструкцій опрацювання даних / А. Боровий, В. Кочан // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2009. – № 446. – С. 41–48.
5. Проблеми побудови моделі енергоспоживання процесорного ядра / А. Боровий, О. Гавришок, В. Кочан, З. Домбровський // Труды десятой Междун. науч.-практ. конф. «Современные информационные и электронные технологии» (18–22 травня). Одеський Національний Політехнічний Університет. – О.: Політехперіодика, 2009. – Т. 1. – С. 157.
6. Jackson Joab. IDC: Embedded systems market to double by 2015, IDC. Framingham, MA, USA: IDG News Service, 2011. – September [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.networkworld.com/news/2011/090911>
7. Modeling Instruction-Level Parallelism for WCET Evaluation / J. Barre, C. Landet, C. Rochange, P. Sainrat // 12th IEEE International Conference on Embedded and Real-Time Computing Systems and Applications, (RTCSA '06). Sydney, Australia: IEEE Computer Society, 2006. – August, 16–18. – P. 61–67.
8. Measurements Analysis of the Software-related Power Consumption in Microprocessors / N. Kavvadias, P. Neofotistos, S. Nikolaidis [et al.] // IEEE Transactions on Instrumentation and Measurement. 2004. – August. – Vol. 53, no. 4. – P. 1106–1112.
9. Instruction-level Power Measurement Methodology: Deliverable: EASY/WP2/AUTH/DL/P/D8/B1 / Aristotle University of Thessaloniki; Executor: S. Nikolaidis, N. Kavvadias, Th. Laopoulos. Thessaloniki, Greece: 2002. March, 4.
10. Пат. 90922 UA, МПК (2009) G05F 5/00 G01K 17/00. Пристрій вимірювання енергії імпульсних споживачів / А. Боровий, І. Майків, Р. Кочан, З. Домбровський, В. Кочан. № а 2008 06325; заявл. 13.05.2008; опубл. 10.06.2010, Бюл. № 11.

Галкина М. И.

*Нижегородский институт управления (филиал РАНХиГС),
Российская Федерация*

**РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ МОДЕЛИ
РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ
В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВЕ**

На протяжении последних десятилетий состояние российской экономики и образования в структуре современной общественной жизни радикально меняется за счет таких факторов, как ориентация на непрерывное обновление и развитие приобретаемых знаний, навыков, информации. В этом состоит коренное отличие индустриальной экономики от постиндустриальной. Инновационное обновление и развитие в сфере получения знаний и их применения происходит быстрее, чем обновление производственно-экономических мощностей [1].

В настоящее время российская экономика находится в таких условиях, когда ей приходится отвечать на вызовы глобальных конкурирующих сил. Исторические реалии таковы, что приоритетными конкурентными преимуществами России всегда были относительная дешевизна рабочей силы на рынке труда и высокий уровень доступности природных ресурсов. Но на современном этапе общественного развития становится ясно, что в разрезе мировой экономики эти две позиции не смогут обеспечивать конкурентоспособность страны в долгосрочной перспективе. Весьма предсказуема вероятность сохранения Россией лидирующих позиций на рынке первичных ресурсов (газодобывающая, нефтедобывающая промышленность, электроэнергетика, добыча металлов и т. д.) Доля экономически активного населения, занятого в этих отраслях сравнительно невелика и с учетом невозможности воспроизводства природных ресурсов, на которых базируются эти отрасли, Россия не может рассчитывать в долгосрочной перспективе лишь на добычу первичных ресурсов.

Стратегической альтернативой, способной привести страну к благополучию, может стать непростой путь формирования *инновационной экономики знаний*, основанной на созидании конкурентоспособных нематериальных активов и их эффективном использовании населением [2].

Трудовой потенциал общества, образовательно-профессиональные ресурсы являются важнейшим компонентом благосостояния нации. Научные исследования в этой области классифицируют распределение национального богатства разных стран следующим образом (табл. 1).

Таблица 1. Распределение национального капитала

Страны	Национальный капитал		
	Человеческий капитал	Физический капитал	Природные ресурсы
США	75%	19%	6%
Страны Западной Европы	74%	23,3%	0,7%
Россия	50%	10%	40%

В большинстве развитых странах четко прослеживается зависимость между тремя позициями в отношении работников и его благосостоянием.

- Уровень образования.
- Уровень дохода.
- Общественное положение.

На протяжении всего периода трудовой деятельности работника проявляется «ценность» каждого года его обучения, исходя из величины дохода, получаемого от применения на практике его профессиональных знаний и умений. В развитых странах эта «ценность» весьма определена и объективна. В России же и странах СНГ она весьма относительна, особенно в сферах *здравоохранения и образования* из-за нарушения причинно-следственных связей между уровнем образования, дохода и социальным статусом человека.

Аналитические исследования в области экономики знаний подтверждают тезис о том, что конкурентоспособность развитых стран зависит не только и не столько от материальных технологий, сколько от овладения моделями передовых социально-экономических, «интеллектуальных» технологий. Это особенно актуально для России, как для страны, где наряду с достаточно высоким уровнем развития человеческого капитала наблюдается неразвитость социально-политических институтов, правовой и экономической культуры. Овладение современными социально-экономическими моделями и технологиями поможет решению важнейших для инновационного развития России *задач* (рис. 1).



Рис. 1. Приоритетные задачи российской постиндустриальной экономики

Таким образом, на современном этапе общественного и экономического развития наиболее востребованными становятся следующие *базовые функции образования*:

- *Ресурсная*: обеспечение рынка труда квалифицированными кадрами.
- *Социальная*: обеспечение сплочения общества через механизм социализации и социального перемешивания молодежи.
- *Инновационная*: производство и развитие инноваций.

В настоящее время ситуация в отечественном образовании такова, что его несоответствие системным вызовам новой цивилизации в действительности приводит

к невыполнению этих функций. Таким образом, в новой модели российского образования должны быть предусмотрены эффективные механизмы возможности для их реализации. Успешность данного процесса будет в большей степени зависеть от реализации на практике таких *сущностных характеристик инноваций* в общественном устройстве, затрагивающих в первую очередь сферы образования и экономики, как:

- Внедрение во все общественно-социальные и производственные процессы системы разностороннего и многоуровневого получения и обновления знаний.
- Акцент на мобильность и гибкость организационных форм в производственной и социальной сфере, подразумевающий минимизацию линейных форм.
- Признание индивидуальности, таланта, инициативности людей важнейшим стратегическим ресурсом социально-экономического развития.
- Готовность к неоднократным, возможно непредсказуемым изменениям в области технологий в течение короткого времени (в зависимости от социально-производственной конъюнктуры в той или иной сфере развития общества).
- Смена приоритетов социального позиционирования: от *материального* капитала к *социальному* (то есть от одной первоначально освоенной профессии к способности к переквалификации и быстрой адаптации к новым условиям) [3].

Таким образом, в современной модели российского образования его роль значительно эволюционирует от значения в приобретении людьми знаний, навыков и опыта для участия в процессе производства и социально-экономического развития до формирования устойчивой мировоззренческой позиции личности.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что практическая реализация как базовых функций, так и инновационных сущностных характеристик новой модели российского образования в постиндустриальном обществе возможна путем комплексных изменений кадрового состава, содержания, структуры, организационно-экономических механизмов, а также технологий образовательной системы.

Список использованных источников:

1. Барбер М. Образование, экономика и общество: мысли о следующем десятилетии образовательных реформ в России / М. Барбер // Мат.-лы VI Междун. науч.-практ. конф.: Тенденции развития образования: 20 лет реформ, что дальше? – 2009.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.
3. Материалы проекта «Аналитическое обеспечение формирования современной модели образования» (меропр. 26 «Совершенствование управления административно-хозяйственной и ресурсобеспечивающей деятельностью в системе образования. Совершенствование стратегического управления сферой образования. Совершенствование нормативно-правовой базы в области образования» зад. 3 «Повышение эффективности управления образованием» ФЦПРО на 2006–2010 гг.) – М.: Федеральное агентство по образованию, ГУ ВШЭ, 2008.

Д. т. н. Кузнецов Б. Л., Загитов И. Л.

Набережно-челнинский филиал

Казанского (Приволжского) федерального университета, Российская Федерация

ПРОЕКТНО-СИНЕРГЕТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Прообразом реализации синергетических проектов является проект строительства Транссибирской железнодорожной магистрали (1892–1915), давшем толчок развитию теплоэнергетики, качественной металлургии, машиностроению, мостостроению и др. отраслям промышленности. Реализация проектов электрофикации и индустриализации, создания ядерного оружия, аэрокосмических проектов СССР, строительство КАМАЗа и другие проекты также являются масштабными синергетическими проектами.

Синергетические проекты – это специфический класс проектов, ориентированный на лидерство, на прорыв, на вход в новое технологическое пространство.

Синергетический менеджмент – это менеджмент 21 века. Более того, в условиях XXI века синергетическое развитие, управление синергетическими проектами – процесс непрерывного реинжиниринга в сложных (суперсложных) системах, имеющий целью получения положительного синергетического эффекта за счет реализации положительной обратной связи, работающей на «разгон», «прорыв», а не на стабилизацию.

Синергетические проекты требуют создания технологии прорыва, перманентного изменения структуры предприятий. Синергетическое проектирование с точки зрения синергетического подхода следует представлять как процесс количественных и качественных (структурных, фазовых) трансформаций с проявлением нелинейных (синергетических) эффектов, усложнением технологических, экономических, организационных и управленческих подсистем с наращиванием наукоемкости технологических процессов и продуктов и повышением эффективности производственных систем в целом.

Однако, не существует общепризнанных методик оценки эффективности реинжиниринговых проектов. Более того, не существует общепризнанного понятия «эффективность». На рис. 1 представлены показатели и критерии эффективности, принятые в разных системах предпринимательства.

В проектно-синергетическом подходе к реинжинирингу оценивается синергетическая, а не экономическая эффективность. Синергетическая эффективность проявляется и оценивается как нелинейное приращение результата функционирования хозяйственной системы вследствие действия когерентности (согласованности) разнородных факторов, составляющих вектор действия факторов – сил, определяющих развитие, включая фазовые и структурные превращения. Синергетическая эффективность включает количественные приращения нелинейного типа (экспоненциальные) и качественную оценку структурных и фазовых превращений.

Традиционный подход к проектированию характеризуется такими признаками, как ограниченность во времени продолжительности проекта, ограниченность ресурсов, определение проекта как документа. Однако в связи с ростом неопределенности внешней среды в условиях наличия синергетических факторов развития (глобализация, гиперконкуренция, открытость рынков) такой подход непродуктивен. Конечность, ограниченность проекта, связаны с моделями равновесного рынка. С точки зрения синергетического менеджмента [1] прерогативой проекта является развитие системы, а не прибыльность в определенном периоде.

Современные системы предпринимательства и их характеристики			
Англо-саксонская (американская) модель предпринимательства	Европейская (рейнская модель) предпринимательства	Японская модель предпринимательства	Китайская модель предпринимательства
1. Максимальная управленческая гибкость	1. Приоритет стратегии перед тактикой	1. Ориентация на качество и эффективность труда, процессов и операций	1. Приоритет коллективных интересов перед индивидуальным (идеология)
2. Отказ от стратегии развития наибольший горизонт времени	2. Ориентация на долгосрочное устойчивое развитие	2. Коллективное творчество в процессе труда	2. Соревнование в процессе коллективного труда
3. Приоритет портфельных инвестиций в сравнении с прямыми	3. Государственное регулирование в широких масштабах	3. Самоконтроль, коллективная ответственность	3. Самоограничение во имя успеха
4. Невмешательство государства	4. Социальное партнерство работодателей, профсоюзов, лиц наемного труда при посредничестве государства	4. Непрерывное совершенствование (улучшение)	4. Планирование в широком временном горизонте
5. Отказ от непрофильных активов, аутсорсинг	5. Широкая диверсификация	5. Приверженность ценностям нации (менталитет), фирме, семье	5. Лидерство в национальном и корпоративном масштабе
6. Ориентация на капитализацию активов, доходность инвестиций ROI, ROA, ROE	6. Ориентация не на операционную прибыль, а на эффективность в долгосрочном периоде	6. Приоритет коллективного перед индивидуальным	6. Максимизация накоплений и сбережений, минимизация потребления
7. Критерий эффективности предпринимательской деятельности – прибыль (доход) на 1 акцию P/E и EBIDA	7. Критерий эффективности – EVA (добавленная стоимость)	7. Критерий эффективности – лидерство в конкурентоспособности – доля контролируемого рынка в глобальном масштабе	7. Критерий эффективности – темп прироста добавленной стоимости ΔEV Atot

Рис. 1. Системы оценки предпринимательской деятельности в различных видах хозяйствования

Таким образом, проектно-синергетический подход к управлению предприятием ориентирует на создание будущего на основе непрерывных улучшений, на получение синергетических эффектов за счет синергетических факторов развития и формирования положительной обратной связи, структурной перестройки технологического процесса и управления производством.

Список использованных источников:

1. Кузнецов Б. Л. Синергетический менеджмент в машиностроении / Б. Л. Кузнецов. – Набережные Челны: Издание КамПИ, 2003. – 304 с.

Пилипів І. І.

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Україна*

ЗАХОДИ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ СТАНУ ТЕКСТИЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Останніми роками вітчизняний ринок значною мірою формується завдяки надходженням вовняних тканин з різних країн світу: Італії, Німеччини, Великої Британії, Франції, Росії, Литви, Білорусії та ін.

У 2011 році вперше після кризового падіння зареєстровано, хоча й невелике, але зростання обсягів інвестицій порівняно з попереднім роком (баланс відповідей дорівнює +2% проти -2% наприкінці 2012 р.). При цьому 47% підприємств повідомили, що не мали інвестицій протягом 2011 р., і це на 4% більше, ніж у попередньому році.

Як і у попередні роки, головним фактором, що обмежує інвестиції, залишається нестача власних коштів (49% підприємств), хоча саме вони є головним джерелом фінансування інвестицій. Найбільше за всіх втратив вплив такий фактор, як труднощі з отриманням довгострокових кредитів: у 2011 р. його відмітили 13% опитаних, а за рік до того – 18% [2, с. 7].

Головними джерелами фінансування інвестицій залишаються власні кошти підприємств (хоча їх частка зменшилась у 2012 р. і становить у середньому 41,4%), тільки 4,0% – банківські кредити. Власники (інвестори) у 2011 р. виділяли тільки 2,1% від загальної суми, а інші джерела фінансування (кошти бюджету та позабюджетних фондів, розміщення нової емісії акцій, розміщення облігацій), як і у попередні роки, майже не працювали.

Найбільша частка інвестицій спрямовувалась на заміну старого обладнання новим та ремонт встановленого обладнання. Незважаючи на подальше дорожчання енергоносіїв, навіть у відсотках не зростають обсяги фінансування впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій [3, с. 65].

Для розвитку текстильної промисловості в Україні, можна запропонувати наступні заходи:

1) Захист українського виробника.

Для розв'язання цієї проблеми було розроблено пропозиції на Раді Директорів підприємств текстильної промисловості України, які було направлено до уряду. Так, наприклад, щодо питання про оподаткування продукції було розроблено проект сплати всю необхідну суму податків не в 40-ка податках, які зараз діють на Україні, а в одному. А потім вже – нехай податкова комісія вирішує, розподіляє ці податки. Потрібно

поставити такі умови торгівлі, які захищають свій ринок. Наприклад, в магазинах Прибалтики націнка на власну продукцію – 18%, натомість у нас – цілих 20–25%. Це, звісно, і стає головними перешкодами на шляху до реалізації продукції. Подивимось, що відбувається при реалізації продукції: в найкращому випадку українське пальто попадає до нашого покупця відразу ж: фабрика-магазин. В найгіршому – повертається у вигляді імпортного товару, вже полежавши на полицях західних магазинів, та залишившись там без попиту. Назад, на батьківщину, ці вироби завозяться фірмами-імпортерами [4, с. 51].

2) Орієнтація виробництва текстильного одягу на громадян з середнім рівнем доходів.

Оскільки дешева продукція користується попитом у населення, то існує конкуренція з боку дешевих товарів із Турції, Китаю. У вітчизняної продукції з'явився ще один конкурент – одяг «Секонд хенд» (тільки минулого року він займав об'єм ринку, який дорівнює приблизно 51,000 тонам або Еуро 120 млн. Імпорт «Секонд хенд»: здебільшого (80%) завозиться з Західної Європи. Як наслідок цього бачимо, що «Секонд хенд» став важливим фактором спаду продажів українських виробників, навіть на внутрішньому ринку.

Так, загальний спад виробництва по типах продукції сектору складає: продажі тканин вироблених в Україні впали на 20%. Але тут, потрібно орієнтуватися на середній клас. Виробляти товари для людей середнього достатку, які все ж таки віддають перевагу якості за більш дорожню ціну, а не дешевим але зовсім не якісним товарам з Китаю.

Наступна пропозиція є логічним завершенням попередньої пропозиції:

3) «Повернення» на свій внутрішній ринок та закріплення на ньому.

Декілька років тому вітчизняна продукція на внутрішньому ринку забезпечувала продавцям приблизно 50% продажів. Після кризи 1998 року українським виробникам вдалося заповнити ніші, які звільнилися постраждалими від кризи імпортерами, але утриматися на цих позиціях виявилось не так просто, через те, що не дрімали вітчизняні виробники та мілкі виробники одягу.

4) Співпраця з міжнародними фірмами на таких умовах, які б забезпечували отримання прибутку і нашому виробнику і іноземній фірмі.

Українські фірми, які не збанкрутували протягом перехідного періоду, вже встановили прямі зв'язки щодо постачання сировини з західними експортерами. Потрібно налагодити нові зв'язки для постачання сировини.

5) Українські підприємства мають розробити маркетингову стратегію своєї поведінки на ринку.

Зараз же основна їхня проблема полягає саме у відсутності цієї стратегії. Ця проблема є не тільки в текстильній галузі, і не тільки проблемою українських виробників. І в цьому плані вона є результатом іншої – нестачі кваліфікованого персоналу. Українські виробники текстильної продукції просто не знають, яким чином потрібно управляти фінансами на підприємстві. Тому, зараз постає питання про здійснення перекваліфікації фінансового менеджменту українських фірм, їх ознайомлення з міжнародними стандартами фінансової звітності.

5) Підвищення фінансової обізнаності робітників сектору.

Українські компанії, і це особливо виразно видно на текстильній галузі є дуже обмеженими в своїх можливостях «знаходити» фінансові ресурси для впровадження нових технологій на підприємстві. В основному, так сталося завдяки дуже жорстким фінансовим регулюванням та інструментам, які діють зараз на українському ринку.

В цілому, текстильний ринок України оцінюється в Еґо 354 млн. щорічно, «секонд хенд» одяг включно.

Український ринок в'язаних та швейних виробів є дуже фрагментованим, та включає в себе контрабандні, низькі за своїми цінами товари. Для Українського виробника дуже важливо зараз відчутти впевненість на своєму ринку. По-перше, досягнення цієї мети є набагато реальнішим принаймні зараз. Якщо говорити про національну стратегію дій підприємств текстильної промисловості, то її можна назвати: імпорто-заміщувальний підхід.

Для нормальної роботи текстильній галузі, потрібні інвестиції. Згідно з даними Держкомстату, об'єм інвестицій до легкої промисловості України, що включає в себе інвестиції промисловість в економіці України, (а це приблизно 1,5%) ясно видно, що галузь не отримує достатніх для свого розвитку інвестицій. Також ясно, що на об'єм інвестицій в українську економіку в цілому дуже впливають міжнародні уявлення про Україну, як про державу з нестабільною політичною ситуацією, з не реформованим законодавством в текстильну промисловість.

Список використаних джерел:

1. Антонюк С. В. Заходи по поліпшенню використання виробничих потужностей на підприємствах текстильної промисловості / С. В. Антонюк // Вісник національної науки України. – 2005. – № 7. – С. 4–7.
2. Бенюк Н. В. Пути ближайшего развития текстильной промышленности Украины / Н. В. Бенюк // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 60–65.
3. Заболоцький Б. Ф. Розміщення продуктивних сил України: національна макроекономіка: посібник / Б. Ф. Заболоцький. – К.: Анадем-видав, 2002. – 368 с.
4. Жданов А. Очерки истории текстильной промышленности / А. Жданов, В. Киров // Економіст. – 2001. – № 12. – С. 64–66.

Сидоренко І. В.

Чернігівський державний технологічний університет, Україна

МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ ГАЛУЗЕЙ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Нові умови господарювання потребують вдосконалення та підвищення конкурентоспроможності всіх галузей національної економіки. Інфраструктурні галузі (транспорт, зв'язок, електроенергетика та ін.) є найважливішою складовою виробничого сектора економіки України, ефективність функціонування якого впливає на піднесення та структурні перетворення в економіці, розвиток зовнішньоекономічної діяльності, підвищення життєвого рівня населення та захисту економічних інтересів країни.

На сьогодні однією зі складових забезпечення динаміки зростання економіки України є впровадження інноваційної моделі розвитку. Саме такий шлях дає можливість нашій країні зберегти і найбільш ефективно використовувати існуючий науково-технічний потенціал для здійснення структурних технологічних змін та зайняти вагоме місце у світовому співтоваристві.

Технологічний розвиток інфраструктурних галузей економіки регіону неможливий без активізації інноваційно-інвестиційних процесів, спрямованих на розробку та впровадження нової техніки та прогресивних технологій.

Одна з основних проблем, що гальмує розвиток економіки України на інноваційній основі, – дефіцит фінансових ресурсів. Забезпечити фінансування інноваційних

змін сьогодні неможливо лише через бюджетну систему та банківський сектор. Необхідні активні дії, спрямовані на розвиток небанківських фінансових установ – страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних компаній, здатних мобілізувати значний незадіяний внутрішній інвестиційний потенціал. Тому необхідність у теоретичному обґрунтуванні та формуванні цілісного уявлення відносно фінансування інноваційного розвитку є основою політики держави.

Проблемами інвестиційного забезпечення інноваційного оновлення інфраструктурних галузей займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: І. Я. Аксьонов, О. О. Бакаєв, С. М. Ілляшенко, В. П. Ільчук, В. В. Ковальов, А. А. Пересада, В. А. Персіанов, А. П. Петров, А. А. Союзов, М. Ф. Трихунков, А. П. Ушаков, Ю. М. Цветов, та ін. Проблеми маркетингового забезпечення інноваційної діяльності (маркетингу інновацій) і розробки інноваційних маркетингових інструментів (маркетингових інновацій) досліджені у працях багатьох науковців, таких, як: Л. В. Балабанова, М. Бейкер, В. В. Божкова, Н. П. Гончарова, А. В. Гриньов, П. Друкер, В. Я. Кардаш, Н. В. Карпенко, Б. Ківі, Ф. Котлер, Р. Г. Купер, Дж. К. Левінсон, Т. С. Максимова, П. Г. Перерва, Т. О. Примаєв, І. Л. Решетнікова, А. О. Старостіна, О. С. Телетов, Н. І. Чухрай, А. І. Яковлев та ін.

Аналіз літературних джерел, досліджень та розробок показує, що залишаються не вирішеними питання щодо процесу впровадження концепції інноваційного маркетингу в діяльність підприємств виробничої інфраструктури з метою посилення ринкових позицій і завоювання лідерства на ринку.

Технологічний розвиток виробничої інфраструктури регіону повинен здійснюватись на нових розробках вітчизняної науки. Тому перехід на інноваційну модель розвитку потребує створення сприятливих умов для залучення додаткових коштів як від іноземних, так і вітчизняних інвесторів на реалізацію інноваційних проектів і програм.

Орієнтація на закупівлю зарубіжної техніки та технології – це шлях на гальмування власних розробок, що може призвести до технологічного відставання галузей виробничої інфраструктури від провідних країн світу [1].

В даний час інновації є активною ланкою всіх сфер життєдіяльності суспільства. Неможливо уявити сучасний світ без як вже здійснилися інновацій та стали звичними, так і без майбутніх, сприяють подальшій еволюції. Більшість вчених сходяться на думці, що інновації перетворилися на основну рушійну силу економічного і соціального розвитку [2].

Одним із практичних способів реалізації інновацій є комплексне застосування концепцій маркетингу при їх розробці та впровадженні у практичні сфери застосування.

Під маркетингом інновацій слід розуміти діяльність, спрямовану на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства виробничої інфраструктури, розроблення на цій основі нових товарів і послуг та технологій і їх просування на ринку з метою задоволення потреб і запитів споживачів більш ефективним, ніж конкуренти, способом, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання і розвитку на ринку

Найбільш важливими видами інноваційного маркетингу є стратегічна і оперативна його складові. Основна мета стратегічного інноваційного маркетингу полягає в розробці стратегії проникнення нововведення на ринок. Тому в основу стратегічних маркетингових досліджень закладається аналіз кон'юнктури ринку з наступною роз-

робкою сегментів ринку, організацією і формуванням попиту, моделюванням поведінки споживача.

На етапі оперативного маркетингу розробляються конкретні форми реалізації вибраної інноваційної стратегії [3].

Обґрунтоване і коректне застосування передових методів маркетингу дозволяє формувати і виробляти інноваційні, конкурентоздатні, ринково адекватну техніку і технологію, послуги і т. ін.

При здійсненні інноваційної діяльності важливу роль відіграє вибір принципів реалізації маркетингових заходів. Можна ідентифікувати такі основні принципи маркетингу інновацій:

- 1) націленість на досягнення кінцевого практичного результату інновації;
- 2) захоплення певної частки ринку відповідно до довгострокової мети, яка поставлена перед інноваційним проектом;
- 3) інтеграція дослідницької, виробничої та маркетингової діяльності в систему менеджменту підприємства;
- 4) орієнтація на довгострокову перспективу, що вимагає ретельної уваги до прогностичних досліджень, розроблення на їх основі інновацій, що забезпечують високопродуктивну господарську діяльність;
- 5) застосування взаємозалежних і взаємоузгоджених стратегії і тактики активного пристосування до вимог потенційних споживачів інновації з одночасним цілеспрямованим впливом на їх інтереси [4].

Отже, здійснення діяльності на засадах маркетингу інновацій дозволить підприємствам галузей виробничої інфраструктури знайти і реалізувати ринкові можливості інноваційного розвитку для підвищення рівня його конкурентоспроможності, укріплення ринкових позицій, підвищення ефективності функціонування, забезпечення умов тривалого виживання і розвитку. Саме від рівня інновативності залежать темпи відновлення національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Ільчук В. П. Формування інноваційних пріоритетів технологічного розвитку транспортно-дорожнього комплексу регіону / В. П. Ільчук, І. В. Сидоренко // Зб. наук. праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Сер. «Економіка і управління». – КУЕТТ, 2008. – Вип. 12. – С. 12–18.
2. Кобушко І. М. Шляхи покращення фінансування інноваційного розвитку в Україні з використанням міжнародного досвіду [Електронний ресурс] / І. М. Кобушко, Е. І. Гусейнова. – Режим доступу: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_2/3_2.pdf
3. Колобова В. В. Інноваційний маркетинг як один з основних чинників збільшення прибутку підприємства / В. В. Колобова, О. М. Фіщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2011/iem/kolobova/library/tez3.htm>
4. Ріжко І. А. Маркетинг інновацій / І. А. Ріжко, Т. М. Шотік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16913/1/219-Rizhko-356-357.pdf>

К. держ. упр. Шемяков О. Д.

Донецька обласна організація профспілки «Радіоелектронмаш», України

**ПРО СТАН РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ
В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА
(на прикладі підприємств і організацій Донецької області)**

Маркетинг інновацій як шлях пошуку ефективних форм управлінської діяльності підприємств, в ринкових умовах господарювання, забезпечує не тільки стійкий розвиток їхньої економіки але й створює умови до підвищення якості життя людини, що є характерним для розбудови постіндустріального суспільства. Не можна не погодитись з тим, що постіндустріальна епоха спричиняє чимало змін у соціально-економічній і політичній сферах країни. Цій епосі притаманні такі риси як верховенство інтелекту над мускульною силою; постійний конфлікт інтересів між державою, власниками та працівниками, як на підприємствах, так і в суспільстві в цілому; переосмислення місця і ролі людини в розвитку економіки; підвищення якості людського потенціалу; **необхідність розвитку демократичних процесів в регулюванні соціально-трудовими відносинами на виробничому рівні.**

Аналіз вітчизняної практики взаємодії суб'єктів **соціально-трудових відносин**, і наукові дослідження [1–5], дозволяють дійти висновку, що зміни, які відбуваються в економічній системі господарювання, у зв'язку з еволюцією технічного переоснащення виробництва та впровадження нових стандартів якості життя людини, **обумовили значну увагу до подальшого розвитку виробничої демократії. Як свідчить аналіз**, головним інституційним чинником, який впливає на ефективне регулювання взаємодії суб'єктів соціально-трудових відносин є пошук і впровадження інноваційних форм і методів виробничої демократії. Встановлено, що, створення умов для самореалізації людини праці і задоволення її потреб певною мірою, **мінімізує рівень конфліктності у суспільстві і сприяє досягненню** сталого розвитку як кожного суб'єкта господарювання окремо, так й у цілому всієї країни. Отже, **розвиток демократичних процесів в управлінні соціально-трудовими відносинами на виробничому рівні** сприяє створенню умов та можливостей до співпраці суб'єктів соціально-трудових відносин по вирішенню проблем зайнятості, оплати праці, соціального забезпечення, дотримання і захисту прав працівників. **Важливість цього процесу** підводить людину до розуміння того очевидного факту, що з утіленням **ефективних форм і методів виробничої демократії** в практику кожного господарюючого суб'єкта небезпека дестабілізації як на виробничому, так і на національному рівнях буде подолана і бажаний сталий соціально-економічний розвиток буде досягнутий. Для України, яка прагне до модернізації суспільних відносин, посилюється роль факторів забезпечення стійкої соціально-економічної стабільності, що залежить від ефективного управління на всіх рівнях, у тому числі і на виробничому. Як бачимо **вагомою складовою в управлінні суспільством та економікою країни є втілення інноваційних форм і методів виробничої демократії в управлінську діяльність господарюючих суб'єктів.**

Розуміючи важливість цієї тези була поставлена мета: На прикладі підприємств і організацій Донецької області, провести дослідження стану розвитку виробничої демократії.

Так, застосовуючи метод роздаткового анкетування, було проведено опитування 623 респондентів. У процесі дослідження були опитані працівники 6 підприємств вугільної промисловості (5 шахт та 1 ремонтно-механічний завод), 2 підприємств приладобудування, 2 освітніх та 1 науково-дослідного закладу, 1 підприємства хімічної про-

мисловості та інших підприємств. Розподіл респондентів за підприємствами та організаціями різних галузей діяльності надано в табл. 1.

Дослідження проводилося за напрямками: оцінка стану взаємодії між працівниками й роботодавцями; участь працівників в управлінській діяльності підприємством; оцінка стану якості трудового життя; оцінка стану дієвості колективного договору; розвиток соціальної відповідальності.

Таблиця 1. Розподіл респондентів за підприємствами та організаціями

Галузь діяльності підприємства	Відсоток опитаних
Підприємства вугільної промисловості	45,7
Підприємства приладобудування	22,1
Освітні та науково-дослідні заклади	13,1
Підприємства хімічної промисловості	6,4
Інші підприємства	12,7
Усього	100

Представлені результати відображають загальну інформацію про стан та проблеми виробничої демократії на підприємствах Донецької області. Проте специфічність Донецького регіону як основного вугледобувного центру держави, спонукала акцентувати увагу на порівняльному аналізі складових виробничої демократії у вугільній промисловості у зіставленні з усіма підприємствами Донецької області. Отримано результати по кожному напрямку дослідження.

Так, аналіз отриманих даних, щодо **оцінки** стану взаємодії між працівниками й роботодавцями дозволяє зробити наступні висновки: 27,4% респондентів вважають, що їх відносини з керівництвом впливають позитивно на якість роботи респондентів; 57,3% респондентів не звертають уваги на взаємовідносини з керівництвом; 11,1% дотримуються думки, що керівництво їх не поважає і ці взаємини негативно впливають на якість їх роботи. Показово, що на підприємствах вугільної промисловості цей показник становить 15,8% при значно нижчому показнику позитивної оцінки – 21,8%. Спостерігається тенденція, що, чим більше підприємство, тим менше працівник звертає увагу на взаємовідносини з керівництвом; 21,7% респондентів на малих підприємствах визначили, що адміністрація їх не поважає, а на великих підприємствах й інших цей показник становить 30% і 24,8% відповідно.

Виходячи з отриманих даних, бачимо високий відсоток працівників, які мають претензії до керівництва незалежно від кількості відпрацьованих років на підприємстві. Тим не менше, висловлювати своє незадоволення вони не збираються, що вказує на наявність страху втратити робоче місце. Це респонденти, які працюють від року й більше 10 років. Одні ще не закріпилися на підприємстві, а інші можуть потрапити під скорочення штатів. Найбільше випадків негативної взаємодії характеризує зневажливе ставлення до працівника – 41,9%. Зауважимо, що такий процес взаємодії не сприяє розвитку виробничої демократії. Зневажливе ставлення до працівника вказує на відсутність комфортного психологічного клімату в колективі, що створює загрозу дестабілізації взаємовідносин.

Висновки. Отримані результати вказують на те, що стан розвитку виробничої демократії на підприємствах та в організаціях Донецької області не в достатній мірі відповідає світовим цивілізаційним процесам. Виконана робота дозволила позначити проблеми та відстежити процеси, що впливають на становлення та подальший розвиток виробничої демократії. Вирішення виявлених проблем потребує впровадження інноваційних форм і методів виробничої демократії.

Список використаних джерел:

1. Колот А. М. Соціально-трудова сфера в умовах глобальних викликів: тенденції, проблеми, можливості стійкого розвитку: зб. наук. праць : у 3-х т. / А. М. Колот // Соціально-трудова відносина: теорія і практика. – К.: КНЕУ, 2010. – Т. 3. – С. 9–22.
2. Семів Л. К. Регіональна політика: людський вимір: монографія / Л. К. Семів. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 392 с.
3. Особливості протестної поведінки при захисті прав працюючих: наук. доп. / за заг. О. Ф. Новикової. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2003. – 59 с.
4. Шемяков О. Д. Розвиток виробничої демократії в управлінні соціально-трудовими відносинами: теорія і практика: монографія / О. Д. Шемяков. – Донецьк: ВІК, 2012. – 290 с.
5. Звіт про результати роботи відділення Національної служби посередництва і примирення в Донецькій області за 2011 рік (Лист Національної служби посередництва і примирення в Донецькій області № 05-06-05/01-05). – Донецьк, 2012. – 24 с.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Вольська О. М.

Херсонський національний технічний університет, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ МОЛОКА ТА МОЛОКОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Забезпечення населення якісними продуктами харчування та розширення їх асортименту в останні роки набуває все більшої актуальності. Тому забезпечення зростання обсягів виробництва молока та молокопродуктів, поліпшення їх якості та зниження собівартості виготовлення є важливим завданням сьогодення.

На сучасному етапі розвитку України актуальним є питання розвитку продовольчого ринку, одним з яких є ринок молока та молочної продукції. За останні роки незалежності України у молочній промисловості спостерігаються негативні результати. Це: зменшення обсягів виробництва молочної продукції, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зниження рівня споживання молока і молочних продуктів.

Значну увагу дослідженню питанню розвитку ринку молока та молочної продукції приділяли у своїх працях такі відомі вчені та фахівці, як Н. С. Белінська [1], П. С. Березівський, С. В. Васильчак, А. М. Лисенко, П. Т. Саблук, О. В. [6], Шубровська [7], Т. В. Сокольська та інші дослідники.

Тому метою статті є дослідження сучасного стану ринку молока та молокопродуктів в Україні та обґрунтування можливих шляхів підвищення його функціонування.

Нині виробництво молока та молокопродуктів є одним з найперспективніших напрямів розвитку аграрного сектору. В середньому одна людина протягом року повинна вжити близько 390 кг молочних виробів. Це: знежиреного молока – 12 кг 300 г; сиру – 8 кг 800 г; морозива – 8 кг; сметани – 6 кг 500 г; вершкового масла – 6 кг 100 г; сиру – 6 кг 100 г; молочних консервів – 3 кг.

Але затяжна кризова ситуація, яка склалася після набуття Україною незалежності у 1991 році, призвела до збиткового його виробництва. До основних причин занепаду можна віднести: скорочення поголів'я великої рогатої худоби, скорочення обсягів виробництва та споживання, зменшення обсягів реалізації продукції.

Головною проблемою розвитку виробництва молочних продуктів є зменшення обсягів виробництва молочної сировини. Як свідчать статистичні дані, з кожним роком

знижується виробництво сировини. За даними Держкомстату [3] рентабельність виробництва молока, за більшістю періодів, була від'ємною (табл. 1). Лише з 2010–2011 р. була більш-менш рентабельною у порівнянні з 2009 р.

Сьогодні в Україні близько 350 підприємств по переробці молока, з яких 80 виготовляють до 90% суцільномолочної продукції. Показники виробництва основних видів молочних продуктів у 2012–2013 році вказують на стабільність розвитку галузі, не зважаючи на ряд проблем, що виникли на ринку сировини. У зв'язку зі значною конкуренцією на сировинному ринку виробництво готової молочної продукції все більшою мірою концентрується на великих підприємствах, які вкладають значні кошти в модернізацію виробництва, мобільно реагують на зміни кон'юнктури ринку, постійно збільшують свій асортимент, щоб не втратити свою нішу ринку за умов сезонного дефіциту сировини, розширюють ринок збуту за рахунок експортних поставок. Середній рівень рентабельності виробництва незбираної молочної продукції на молокопереробних заводах становить 3–8%. Виробництво сметани та сиру є більш економічно вигідним, ніж виробництво незбираного молока. Найбільш рентабельне є виробництво дієтичної продукції: йогурту, ряжанки та кефіру [4].

Таблиця 1. Виробництво та рентабельність молока в Україні з 1990–2012р.

Роки	Виробництво молока в Україні, тис. тонн	Рентабельність виробництва молока, %
1990	24508,3	32,2
1991	22408,6	21,7
1992	19113,7	39,6
1993	18376,5	42,0
1994	18137,5	-5,2
1995	17274,3	-23,2
1996	15821,2	-44,0
1997	13767,6	-53,7
1998	13752,7	-46,7
1999	13362,2	-36,6
2000	12657,9	-6,0
2001	13444,2	-0,8
2002	14142,4	-13,8
2003	13661,4	9,9
2004	13709,5	-0,4
2005	13714,4	12,2
2006	13286,9	-3,7
2007	12262,1	13,8
2008	11761,3	4,1
2009	11609,6	1,4
2010	11248,5	17,9
2011	11086,0	18,5
2012	11377,6	-

Джерело: дані Держкомстату України.

Найбільш впливовими на українському ринку молока та молочних продуктів є компанії Юнімілк Україна (ТМ «Био-Баланс», «Простоквашино»), Милкиленд – Україна (ТМ «7-я», «Добряна») та Вімм – Білль – Данн Україна (ТМ NEO, «Слов'яночка») [5].

Низький рівень споживання українцями молока і молокопродуктів пояснюється, насамперед, їх низькою купівельною спроможністю. Крім того, як зазначають експерти, за 20 років продукти харчування загалом подорожчали майже вдесятеро. Незважаючи на те, що вартість молока і молочних продуктів в Україні досить висока і постійно зростає, рентабельність виробництва є в край низька.

Серед основних проблем молочної галузі можна назвати такі: низький рівень технологічного оснащення молокозаводів, застаріле обладнання; нерозвиненість ринкової інфраструктури; невисокий рівень забезпеченості сировиною та завантаженості потужностей; невисоку якість кінцевої продукції підприємств молочної промисловості; зниження попиту на продукти переробки в зв'язку із низькою купівельною спроможністю населення області, зокрема сільських районів; високий рівень конкуренції з боку потужних підприємств, оснащених сучасним обладнанням та технологіями [2]. І це може бути серйозною загрозою для виробництва якісної молочної продукції.

Аналіз різних точок зору як науковців, так і практиків, що присвячені питанням виготовлення якісної сировини, дають підстави сформулювати основні чинники зниження якості сировини: порушення санітарно-гігієнічних умов виробництва молока, неналежний контроль якості молока, порушення умов транспортування. У результаті чого молоко надане для переробки не відповідає діючим нормам.

Властиві Україні система перевірки безпеки і якості продуктів харчування, в основному, орієнтована, на кінцевий результат. Тобто аналізу підлягають лише окремі зразки продукту, що вибрані контролером. У разі отримання добрих результатів, реалізації підлягає вся партія. Проте такий підхід не гарантує повної безпеки та абсолютної якості цієї продукції.

Висновки. На основі проведеного аналізу, ми побачили, що основними проблемами на ринку молока та молочної продукції є недостатня кількість та якість молока – сировини, що негативним чином впливає на виробництво молочної продукції та загострює проблему збуту продукції, особливо на зовнішньому ринку; відсутність стандартів на напівфабрикати по стандартизації виробництва та відповідного контролю.

Причинами цього є скорочення поголів'я тварин, низький рівень оновлення основних засобів, великі строки окупності вкладених коштів, що змушує багато молокопереробних підприємств відмовляється від переробки молока та виробництва молочної продукції.

Тому першочергове завдання нашої держави полягає у створенні законодавчої бази, яка б забезпечувала умови для ефективної діяльності молокопереробних підприємств, створення конкурентного середовища у галузі та захист споживачів від неякісної молочної продукції.

Список використаних джерел:

1. Белінська Н. С. Економічна ефективність підприємницької діяльності молокопереробних підприємств та шляхи її підвищення: монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2005. – 280 с.
2. Волошина З. Молочники: труднощі як поштовх для розвитку / З. Волошина // Агробізнес сьогодні. – 2012. – № 6. – С. 48–49.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Зубченко В. В. Якість молока як основний чинник забезпечення конкурентоспроможності продукції / В. В. Зубченко // Вісник аграрної науки. – 2011. – № 4. – С. 79–81.

5. Смирнов Е. Мировой молочный рынок в 2011–2012 гг. / Е. Смирнов (к. т. н., эксперт-аналитик РСПМО) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dairyunion.ru/files/news/2012/World_dairy_market.pdf
6. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні: монографія / [за ред. П. Т. Саблука, В. І. Бойка]. – К.: ННЦІАЕ, 2005. – 340 с.
7. Шубравская О. В. Развитие рынка молока и молочной продукции: мировая тенденция и отечественная перспектива [Электронный ресурс] / О. В. Шубравская, Т. В. Сокольская. – Режим доступа: http://www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Shubravskaya_Sokol208.pdf

К. э. н. Дмитриева И. Н.,* Дмитриева М. Н.**

** Нижневартровский экономико-правовой институт (филиал)
Тюменского государственного университета, Российская Федерация;*

*** ООО «Оценка.ру», Российская Федерация*

«ШАХМАТНАЯ ПАРТИЯ» НА ПОЛЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

По данным официальной статистики доля малого бизнеса в ВВП России составляет 21–22%, а реальная численность занятых в сфере малого бизнеса – от 20 до 25% за последние годы. Согласно планам Правительства РФ и Президента РФ к 2020 году доля малого бизнеса в ВВП РФ должна составить 50% и доля занятых в этой сфере не менее 50% трудоспособного населения.

Действительно, в большинстве развитых европейских стран малый бизнес занимает порядка 50–60%. Наиболее преуспел, за последние годы, в этом отношении, Китай (50% ВВП и 60% занятого населения). Для этого в рамках экономического развития за рубежом существует ряд программ, таких как беспроцентное кредитование малых предприятий; кредитование под 3–5% годовых, независимо от изменения ставки рефинансирования; различные государственные фонды поддержки, которые, фактически, берут на себя часть обязательств по ранее взятым кредитным обязательствам, не говоря уже о существовании льготного налогообложения, предоставления в пользование малым предприятиям объектов федеральной и муниципальной собственности.

Текущий 2013 год в РФ связан с рядом нововведений в сфере малого бизнеса, в том числе переход на патентную систему налогообложения, ликвидацией единого налога на вмененный доход (Федеральный закон № 94 от 25 июня 2012 года), изменением законодательства в области табачной и алкогольной продукции, строительстве, здравоохранении, а также в иных отраслях.

Безусловно, вопросам малого бизнеса сегодня уделяется достаточно много внимания органами власти, как на федеральном, так и на муниципальном уровнях, но в отраслевом разрезе законодательная власть не учитывает интересы малого бизнеса.

Принимая закон, связанный с ограничениями в области табачной и алкогольной продукции, в котором указывается, что площадь, на которой возможна ее реализация не должна быть менее 50 кв.м., фактически подвергает полной ликвидации в этой сфере присутствие малого бизнеса. Обязательство в принадлежности предприятий какой-либо саморегулируемой организации (СРО) в области строительства, фактически означает также ликвидацию небольшого строительного предприятия, которое не в состоянии нести первоначальные затраты и ежегодные расходы на нахождение в СРО (порядка 500 тыс. рублей в год). В соответствии с Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 26.04.2011 г. № 342н, выполнения ст. 212

ТК РФ, Руководства Р 2.2.2006-05 всем, кто имеет сотрудников, необходимо проводить аттестацию рабочих мест по условиям труда, что также связано с дополнительными затратами, так как на аттестацию одного рабочего места организация должна потратить от двух до пяти тысяч рублей. Возникает логичный вопрос: зачем руководителю организации содержать штатных сотрудников больше, чем того требует законодательство? Гораздо выгоднее и проще осуществлять работу с, фактически собственными, сотрудниками, но на условиях подряда (субподряда), договоров на оказание услуг, либо за счет средств «черной кассы», которая, безусловно, возникает в связи с таким уровнем налогообложения, который выводит организацию на уровень выживания. С одной стороны, упрощенная система налогообложения кажется достаточно лояльной, но при условии выплат в пенсионные и страховые фонды с заработной платы сотрудников, она не кажется такой уж безобидной и фискальные отчисления составляют далеко не 6%, а более 50%. Преобразования в области розничной торговли связаны и с изменением правил мелкой розничной торговли не в ее пользу. Законодательно закрепляемые изменения различным образом проецируются на предприятия в различных отраслях и с учетом масштабов их деятельности. В ближайшее время можно ожидать негативный отклик со стороны небольших розничных торговых и строительных организаций, а это и есть отрасли, в которых малый бизнес имел довольно большую долю и был представлен достаточно широким спектром предприятий. Об этом свидетельствуют статистические данные по РФ и регионам, которые отражают количество частных строительных организаций, а также предприятий розничной торговли и количество занятых на этих предприятиях.

Подобные законодательные мероприятия скажутся негативно не только на малом бизнесе, но и будут иметь отрицательную социальную окраску. Исчезнут частные зубо-врачебные кабинеты, небольшие диагностические клиники, «дешевые» строители, маленькие магазины «около дома», к которым привыкли потребители. Монополистам в этих отраслях станет гораздо легче и проще, что обязательно скажется на качестве оказываемых услуг и предлагаемых товаров, так как их основная задача – это объем продаж, т. е. количество, а не качество.

Ориентация на качество продукции и услуг становится сама по уникальным предложением, а специалисты в этих отраслях утрачивают свою ценность. Это возвращает нас в прошлое, и уже можно сказать словами производственной повести Юрия Крымова «Танкер «Дербент» (1938): «Орджоникидзе говорит, что лучшая организация там, где не существует незаменимых людей».

Рассогласованность в действиях горизонтальной и вертикальной власти негативно отражается не только на развитии российского малого бизнеса, но и основных отраслей, в которых он представлен. Специалисты, задействованные в малом бизнесе обладают определенными адаптивными свойствами, основанными на квалификации, скорости принятия решений, адекватной реакцией на нововведения. Они переживают не первые неприятности, связанные как с бизнесом, в целом, так и с непосредственными организационными изменениями. Эти качества, безусловно, позволят одним, в очередной раз, преодолеть препятствия и продолжить свою деятельность, а уставшие от перемен уйдут с рынка. Законодательная власть снова будет полагать, что малый бизнес, проходит естественный отбор, сильные выживут и можно проводить дальнейшие эксперименты. Однако не следует забывать, что на шахматной доске бизнеса, как такового, состоящего из 64 клеток, малый бизнес играет не больше чем на 16, но сказывается на результатах всей партии.

Коваленко Л. А.

Одесский национальный экономический университет, Украина

ФИНАНСОВАЯ ДИАГНОСТИКА В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кризисное состояние отдельных предприятий в условиях рынка естественно. Кризисные ситуации могут возникать на любой стадии деятельности организации как в период становления и развития, так и в период стабилизации и расширения производства.

Предприятие подвержено различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим). Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность фирмы выполнять свои текущие обязательства. Помимо этого, предприятие может испытывать экономический кризис (ситуация, когда материальные ресурсы компании используются неэффективно) и кризис управления (неэффективное использование человеческих ресурсов) [6].

Проявляясь на любой из стадий жизненного цикла предприятия, финансовый кризис тормозит поступательное его развитие, существенно удлиняя соответствующую стадию этого развития. Характеризуя эту особенность финансового кризиса, следует также подчеркнуть, что его проявление на каждой из стадий жизненного цикла предприятия имеет свои нюансы, которые необходимо учитывать в процессе антикризисного финансового управления.

Комплекс диагностических процедур является очевидной стартовой фазой любого управленческого процесса, в особенности антикризисного. Подобно тому, как больной человеческий организм нуждается в основательной диагностике перед началом лечения, предприятие должно пройти не менее основательную диагностику, прежде, чем приступить к процессу финансового оздоровления.

В системе антикризисного управления без диагностики причин неплатежеспособности предприятия могут быть назначены неправильные антикризисные процедуры, что может привести к ликвидации вполне перспективных предприятий, к санации явно несостоятельных предприятий, обострению интересов должников и кредиторов [2].

Финансовая диагностика, являясь в первом приближении финансовым анализом (как нередко считается даже в узкоспециализированной литературе), тем не менее, качественно от него отличается.

Диагностика решает основную проблему: устанавливает необходимое и достаточное качественное и количественное поле сравнений и количественные нормативы показателей объекта исследования, учитывая тенденции развития хозяйствующего субъекта, отрасли с целью последующего сравнения (оценки) текущего состояния параметров объекта исследования с признанными в данный момент оптимальными либо доминирующими.

Диагностика в экономике (от греч. Diagnostikos) – процесс распознавания проблемы и ее обозначения.

Диагностика – это система мероприятий, в том числе и аналитических, направленных на определение величины отклонения состояния системы от желаемого или нормативного и основных причин этого отклонения, для выработки управленческих воздействий с целью приведения системы в нужное русло. Другими словами: диагно-

стика нужна для управления по параметрам цели, когда отклонение от траектории или коридора параметров является нестабильной ситуацией.

Словарь по финансовому менеджменту определяет: «финансовая диагностика – это определение наиболее важных показателей, дающих картину финансового состояния предприятия» [5].

Б. Коласс предложил следующее определение понятия «диагностика»: «...для ответственного финансиста заниматься диагностикой – это значит рассматривать финансовое положение предприятия так, чтобы выявить в динамике симптомы явлений, которые могут задержать достижение направленных целей и решение задач, подвергая опасности планируемую деятельность. Это предполагает выработку корректирующих решений и/или пересмотр целей и прогнозов» [3].

А. С. Ильдеменов с коллективом авторов подчеркивают, что: «основная цель проведения диагностики – определение первоочередных направлений улучшения деятельности предприятия» [4].

Из приведенных определений можно сделать вывод, что в самом общем виде «диагностика» – это процесс оценки деятельности предприятия или подразделения, направленный на раскрытие проблем и обозначение областей их возможного решения.

Диагностика включает в себя сбор необходимой информации об организационном функционировании, анализ этих данных и выводы для потенциальных изменений и улучшений.

Таким образом, диагностика предполагает выбор вмешательства, которое предусматривает систему мероприятий, удовлетворяющих необходимость предприятия в развитии. Это положение исходит из того, что каждое предприятие должно рассматриваться как механизм, пребывающий в состоянии непрерывного совершенствования своей деятельности.

В условиях кризисной финансовой ситуации восстановление финансового состояния предприятия осуществляется поэтапно.

1. Устранение неплатежеспособности является самой неотложной задачей в системе мер финансовой стабилизации. Обеспечивается двумя путями:

- уменьшением размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств организации в краткосрочном периоде, принятием на себя меньших по объему новых обязательств;

- увеличением суммы денежных средств, обеспечивающих погашение просроченных и исполнение срочных обязательств [1].

2. Восстановление финансовой устойчивости. Неплатежеспособность организации может быть устранена в течение короткого периода за счет осуществления аварийных финансовых операций, но если сами причины неплатежеспособности будут оставаться неизменными, вскоре организация снова может оказаться неплатежеспособной. Поэтому важно одновременно устранить негативные причины или резко ограничить их влияние на финансовую устойчивость организации.

3. Обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Полная финансовая стабилизация достигается только тогда, когда организация обеспечила длительное финансовое равновесие в процессе своего функционирования, создала условия для самофинансирования, развития производства и устранения старых и возникающих новых угроз финансовому улучшению результатов деятельности организации.

Таким образом, кризисную ситуацию необходимо диагностировать на самых ранних этапах с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации. Диагностика финансового состояния предприятия показывает, по каким направлениям надо вести работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия. Важно систематически наблюдать за изменениями в системе показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальной и потенциальной финансовой возможности, располагая при этом объективными критериями оценки финансового состояния.

При проведении финансовой диагностики должны быть соблюдены следующие основополагающие положения (принципы):

1. Содержание диагностики составляют а) анализ результатов деятельности предприятия и б) анализ основных бизнес-процессов предприятия.

2. Финансовые показатели должны анализироваться в комплексе с остальными «нефинансовыми» показателями.

3. Принцип разумной достаточности: Для целей диагностики следует использовать только те показатели, которые являются информационной основой для принятия управленческих решений.

4. Принцип сравнимости: Финансовые показатели необходимо сопоставлять с показателями данного предприятия за предшествующие периоды времени, аналогичными показателями других предприятий, относящихся к той же отрасли, (обычно – предприятий-конкурентов), нормативными (или рекомендованными) показателями.

5. Принцип временной согласованности: Финансовая диагностика должна производиться в соответствии с конкретным временным регламентом, например, раз в году проводится крупномасштабная диагностика, а раз в месяц осуществляется мониторинг выборочных финансовых показателей.

Считаем, что соблюдение данных положений при проведении диагностических мероприятий позволит получить более качественные результаты при установлении характера финансовой ситуации, причинно-следственных связей, ее вызвавших, и на основе этих данных – выбор дальнейших действий по устранению негативных явлений и закреплению позитивных результатов.

Список использованных источников:

1. Пилипчук В. В. Антикризисное управление: учеб. пособ. / В. В. Пилипчук. – Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2005. – 123 с.
2. Самородский В. А. Антикризисное управление: учеб. пособ. для вузов / В. А. Самородский, И. А. Хлусова. – М.: КОЛОСС, 2008. – 208 с.
3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособ. для вузов / Б. Коласс; пер. с франц. под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
4. Фомина Л. В. Финансовая диагностика как основа для принятия управленческих решений [Электронный ресурс] / Л. В. Фомина. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Econo
5. Словарь по финансовому менеджменту [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.finofficer.ru/Information/>
6. Антикризисное управление: учеб. пособ. для студентов вузов / под ред. К. В. Балдина. – М.: Гардарики, 2006. – 271 с.

К. филос. н. Тюплина И. А., Гончарова Е. С.

Магнитогорский государственный университет, Российская Федерация

МАЛЫЙ БИЗНЕС В МОНОГОРОДЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Малый бизнес – это бизнес, опирающийся на предпринимательскую деятельность небольших фирм, малых предприятий, формально не входящих в объединения. К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие перечисленным ниже условиям. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до пятнадцати человек [1].

Малое и среднее предпринимательство имеет важную роль в экономической и социальной жизни развитых стран Западной Европы, Америки и Восточной Азии, где на его долю приходится до 60% валового национального продукта. Малый бизнес не требует крупных стартовых инвестиций, гарантирует быстрый оборот ресурсов, высокую динамику роста, экономно и быстро решает проблемы реструктуризации экономики, оперативно реагирует на изменение конъюнктуры рынка, придаёт экономике гибкость и стабильность. Столь же значительны социальные функции малого и среднего бизнеса. Развитие малого предпринимательства увеличивает число собственников и обеспечивает формирование среднего класса – основного гаранта политической стабильности общества, создает новые рабочие места, в том числе для молодежи и незащищенных слоев общества, обеспечивает снижение уровня безработицы, социальной напряженности и экономического неравенства. Социальная значимость малого бизнеса определяется массовостью группы мелких собственников – владельцев малых предприятий и их наёмных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Именно эта группа деятельного населения обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка [2].

В целом в российских условиях становление малого бизнеса как сектора экономики идет достаточно медленно. В моногородах предприниматели сталкиваются с более серьезными проблемами, изучению которых было посвящено социологическое исследование, проведенное в Магнитогорске Челябинской области. Сбор первичных данных проходил в апреле 2013 г. Метод сбора информации – анкетный опрос предпринимателей (n=100) и представителей администрации города (n=10).

Оценивая степень поддержки малого бизнеса со стороны администрации города, 84% респондентов указывают на полное безучастие местной власти в делах малого бизнеса. 69% опрошенных сталкиваются с проявлением административных барьеров.

Нельзя сказать, что руководство города и области негативно настроено к малому и среднему бизнесу. Напротив, поддерживают: выплачивают гранты предпринимателям, организуют занятия и консультации, проводят выставки, конкурсы. Однако, это, в большей степени для тех, кто только начинает собственное дело, например, производство швейных товаров, металлоизделий, валяной обуви. Вместе с тем, большая часть занятых в малом бизнесе города, работает в сфере торговли. Как утверждают респонденты, именно в торговлю устремляются не трудоустроившиеся выпускники высших учебных заведений, а также безработные.

Бизнесмены, занятые в сфере торговли в интервью отмечали следующее.

– «У нас нет будущего. У меня работали сто человек. Вынужден был сократить численность сотрудников на 30%».

– «Нет обратной связи с властями».

– «Работающих в торговле считают людьми второго сорта».

– «Главный конкурент местной торговли – многочисленные сетевые магазины, их насчитывается около 150 – это для нашего города очень много. Потребители заинтересованы в местной продукции, но им навязывают услуги сетевых магазинов, вытесняя местных производителей с рынка».

– «Местные коммерсанты не прочь конкурировать с сетевиками. Но для этого все должны быть в равных условиях. Пока с местных коммерсантов требуют предоплату за все – за сами товары, за тепло, за вывоз мусора. Сетевики же берут товары на реализацию. Это изначально несправедливо».

Для магнитогорских предпринимателей в целом характерен пессимистический настрой в отношении результатов своей деятельности. Лишь 35% респондентов отмечали, что по результатам 2012 г. получили прибыль, более половины опрошенных (57%) работает без прибыли и убытка, 8% сработали в убыток. На получение прибыли в ближайшее время рассчитывают лишь 16% респондентов.

Наше исследование выявило причины, препятствующие развитию малого бизнеса в Магнитогорске:

- главное препятствие для развития малого бизнеса в городе – монополия крупных предприятий (имеются в виду сетевые магазины);

- резкое увеличение размера страховых взносов в Пенсионный фонд;
- засилье сетевых компаний на рынке;
- высокий банковский процент на кредиты малому бизнесу;
- бюрократические препоны;
- недостаток знаний в области экономики и права.

Подавляющее большинство магнитогорских компаний нуждаются в поддержке государства и местного самоуправления, в том числе (в порядке убывания значимости): в консультационной помощи, чаще всего юридической (68%), в информационной поддержке (34%), в финансовой помощи (34%).

Малые предприниматели хотели бы получать помощь от государства, но раз этого не происходит, мечтают о другом – «чтобы им не мешали». Кроме того, ожидания предпринимателей по структуре помощи от государства представлены ответами: «чтобы государство снизило давление на бизнес» и «шире информировать бизнес о доступных видах поддержки и условиях ее получения».

Главным инструментом государственной политики являются федеральные, региональные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства. В

программах формулируются ключевые задачи в данной области на определенный период и предусматриваются мероприятия по законодательному обеспечению малого бизнеса, созданию соответствующей инфраструктуры, подготовке кадров и т. д.

В г. Магнитогорске разрабатываются и осуществляются вполне хорошие программы поддержки малого бизнеса, с большим спектром мероприятий. Администрация вполне эффективно взаимодействует с центром занятости населения. В частности, до 2012 года в Центре занятости населения безработный гражданин мог подготовить бизнес-план будущего проекта, защитить его перед конкурсной комиссией и получить грант в размере около 58000 рублей. Кроме того, при официальном трудоустройстве безработных граждан, зарегистрированных в Центре занятости, начинающий предприниматель получал такую же сумму дополнительно – 58000 рублей. И уже на базе этого проекта получал возможность принять участие в программе финансовой поддержки, получить грант. В целом существует множество мероприятий по поддержки предпринимателей, администрация готова к сотрудничеству и оказанию всяческой поддержки, как финансовой, так и консультационной. Но большинство предпринимателей негативно оценивают эту поддержку, либо из-за плохой осведомленности о проведении тех или иных мероприятий, либо из-за недоверия к поддержке администрации города.

В ходе реализации программы поддержки малого бизнеса возникают свои проблемы. По мнению экспертов (управленцев) – это недостаточно активное участие предпринимателей, в том числе в семинарах, форумах (одна из причин – проведение мероприятий в будни и некоторая ограниченность в ресурсах рекламы мероприятий). По мнению предпринимателей, большой проблемой является неинформированность о наличии такой программы, о возможностях программы, а также о проведении различного рода ярмарок, консультаций, конкурсов грантов и др.

Большинство опрошенных предпринимателей не слышали о существовании программы поддержки малого бизнеса, реализованной в 2008 – 2011 гг. Более 80% из опрошенных предпринимателей не обращались за помощью в рамках муниципальной программы поддержки малого бизнеса, 14% хотели получить субсидии в рамках этой программы, но не смогли. Лишь 6% получили поддержку, либо открыли с ее помощью свой бизнес. 27% из опрошенных предпринимателей стали бы обращаться к программе, только если бы не было другой альтернативы в получении займа. 18% не стали бы обращаться к программе вовсе, так как считают ее реализацию неэффективной.

Магнитогорские предприниматели нуждаются в следующих видах поддержки (в порядке убывания значимости): юридические консультации, информирование, финансовая помощь.

Малый бизнес стал крупнейшим работодателем нашей страны. Чем чаще и откровеннее будут обсуждаться проблемы малого бизнеса, тем более реалистичными будут планы по улучшению качества человеческого капитала, быстрее будет расти вклад малого бизнеса в экономику страны.

Список использованных источников:

1. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 06.12. 2011 №401-ФЗ. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122779>
2. Фетисов Э. Н. О социальных аспектах предпринимательства (концептуальное введение в проблему) / Э. Н. Фетисов, И. Г. Яковлев // СОЦИС. – 2006. – № 1. – С. 24–30.

К. е. н. Воронянська О. В.

Таврійський державний агротехнологічний університет, Україна

**ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ЯКІСТЬ ПРИЙНЯТТЯ
УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Проведення економічного аналізу – це важлива складова діяльності підприємства, яке полягає у комплексному глибокому вивченні його роботи з метою оцінки результатів та виявлення можливостей підвищення ефективності господарювання та прийняття оптимального управлінського рішення. Проте, створення за останні роки великої кількості невеликих підприємств і фермерських господарств призвели до суттєвого скорочення в аграрних підприємствах спеціалістів-економістів. Внаслідок чого значно погіршилась робота з аналізу і планування виробничої діяльності.

Якщо зробити порівняльний аналіз роботи чотирьох аграрних підприємств, що займаються виключно виробництвом рослинницької продукції, знаходяться в одній природно-кліматичній зоні майже однакові площі сільськогосподарських угідь (від 2141 до 2796 га), то видно, що рівень забезпеченості і результати виробничої діяльності значно відрізняються.

Для бази порівняння обрано аграрне підприємство з самим високим порівняно з іншими рівнем рентабельності. Це ТОВ «Агропродінвест». Треба зауважити, що в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь дане підприємство гірше інших забезпечено основними виробничими фондами (табл. 1). ТОВ «Агролюкс», ТОВ «Агросраль», ТОВ «Агро-Давидівка» забезпечені цим видом ресурсів відповідно в 2,7, 1,3, 2,4 разів краще. Забезпеченість оборотними засобами в ТОВ «Агропродінвест» відповідно на 15,3%, 30,9% та 16,6% краща, ніж в інших підприємствах. Значно відрізняється в досліджуваних підприємствах рівень забезпеченості трудовими ресурсами. В ТОВ «Агропродінвест» на одного середньорічного працівника припадає 194,6 га сільськогосподарських угідь, в ТОВ «Агролюкс» – 40,5га, в ТОВ «Агросраль» – 109,5 га, а в ТОВ «Агро-Давидівка» – 20,8 га.

Результати виробничої діяльності у досліджуваних підприємств в 2012 році також суттєво відрізняються. В ТОВ «Агропродінвест» з кожних 100 га сільськогосподарських угідь отримано 87,4 тис. грн. валової продукції в порівняльних цінах 2010 року. В ТОВ «Агролюкс» – 307,3 тис. грн., що в 3,5 рази краще за попереднє підприємство. В ТОВ «Агросраль» отримано 113,5 тис. грн., що на 29,9% більше ніж в ТОВ «Агропродінвест», 145,5 тис. грн. отримали валової продукції в ТОВ «Агро-Давидівка», що на 66,6% більше базового підприємства.

Схожі результати отримано і при розрахунку вартості товарної продукції на 100 сільськогосподарських угідь. В ТОВ «Агролюкс», ТОВ «Агросраль», ТОВ «Агро-Давидівка» результати кращі за ТОВ «Агропродінвест» в 3,6, на 48,8% і в 3 рази відповідно. Проте, прибутку в розрахунку на 100 сільськогосподарських угідь в ТОВ «Агропродінвест» отримано більше як у два рази ніж в ТОВ «Агролюкс». А ТОВ «Агросраль» і ТОВ «Агро-Давидівка» отримали збитки від виробничої діяльності.

Існують певні невідповідності у використанні коштів на виробництво продукції. В ТОВ «Агролюкс» витрати виробництва на 70,5% більші ніж в ТОВ «Агропродінвест», в ТОВ «Агро-Давидівка» витрати перевищили витрати базового підприємства більше ніж в два рази, а в ТОВ «Агросраль» витрачено коштів на виробництво продукції на 15,4% менше ніж в ТОВ «Агропродінвест».

Таблиця 1. Порівняння роботи підприємств Якимівського району Запорізької області (ТОВ «Агропродінвест», ТОВ «Агролюкс», ТОВ «Агросраль», ТОВ «Агро-Давидівка») за результатами виробничої діяльності у 2012 році

Показники	ТОВ «Агропродінвест»	ТОВ «Агролюкс»	ТОВ «Агросраль»	ТОВ «Агро-Давидівка»	ТОВ «Агролюкс» до ТОВ «Агропродінвест», %	ТОВ «Агросраль» до ТОВ «Агропродінвест», %	ТОВ «Агро-Давидівка» до ТОВ «Агропродінвест», %
Припадає на 100 с. г. угідь:							
вартості основних виробничих фондів, тис. грн.	111,3	297,4	143,9	263,6	267,2	129,3	236,9
середньорічної вартості оборотних засобів, тис. грн.	232,5	196,9	160,6	194,0	84,7	69,1	83,4
витрат всього, тис. грн.	186,4	317,6	157,6	382,3	170,5	84,6	205,1
Припадає площі с.г. угідь на 1-го середньорічного працівника, га.	194,6	40,5	109,5	73,2	20,8	56,2	37,6
Припадає на 100 га с. г. угідь: вартості валової продукції в співставних цінах 2010 року, тис. грн.	87,4	307,3	113,5	145,5	351,8	129,9	166,6
вартості товарної продукції, тис. грн.	100,0	358,2	148,8	306,5	358,2	148,8	306,5
прибутку, тис. грн.	93,6	40,6	-8,9	-75,9	43,4	-	-
зерна, ц	162,5	370,6	272,8	924,5	228,0	167,8	568,8
соняшнику, ц	239,1	192,2	182,0	165,6	80,4	76,1	69,2
Рівень рентабельності, %	50,2	12,8	-5,6	-19,8	-37,4	-55,8	-70,0
Норма прибутку, %	1,6	8,4	-2,9	-16,6	6,8	-4,5	-18,2

Таким чином, відсутність такого виду діяльності в аграрних підприємствах, як аналіз господарської діяльності, призводить до того, що спостерігається невідповідність між витраченими ресурсами і отриманими результатами, не ведеться пошук резервів підвищення результативності, прибутковості і підвищення економічної ефективності виробництва продукції.

Д. э. н. Гончарова Н. З.

*ФГБОУ ВПО «Смоленская государственная сельскохозяйственная академия»,
Российская Федерация*

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СКОВОДСТВА СМОЛЕНЩИНЫ

На региональном уровне территориально-отраслевое разделение труда в агропромышленном производстве активно влияет на его развитие, являясь либо импульсом для эффективного функционирования скотоводства, либо существенным тормозом. Оптимальная система территориального разделения труда обеспечивает развитие экономики скотоводства как ведущей отрасли сельского хозяйства во многих областях ЦФО, в частности в Смоленской области. Она имеет тем больше реальных предпосылок для своего развития и дает более значительный эффект, чем более четко проявляется

региональная специализация. При этом углубление специализации и расширение межрегионального обмена способствуют функционированию единого национального рынка продукции скотоводства, который, в свою очередь, базируется на развитом территориально-отраслевом разделении труда в агропромышленном производстве. Среди множества факторов, влияющих на этот сложный и многоплановый процесс, наиболее значимыми являются: биоклиматический потенциал природно-экономической зоны и степень его использования; обеспеченность земельными ресурсами в целом, в том числе естественными кормовыми угодьями; внутрирегиональные типы сочетания направлений специализации в отрасли; уровень и структура местного производства и потребления молока и говядины; расстояния и средства транспортировки скоропортящегося молочного и мясного сырья от места производства к местам их потребления, непосредственно влияющие на транспортные расходы.

Территориальные особенности природных и экономических условий ведения скотоводства в Смоленской области определяют существенные зональные различия в уровне интенсивности и эффективности отрасли. Так, в среднем за 2008–2011 гг. разница между природно-экономическими зонами области в продуктивности коров составляла свыше 40%, себестоимости – 60, трудоемкости – 20 и кормоемкости – 25%.

Формирование специализированных зон товарного производства молока и говядины – объективный процесс, присущий товарному производству. Он усиливается по мере развития производительных сил общества и рыночных отношений и происходит под воздействием сложного сочетания различных факторов, в числе которых, прежде всего, следует отметить наличие квалифицированных трудовых ресурсов, основного и оборотного капитала, кормовых угодий, реализация стратегии продовольственного самообеспечения региона.

За годы рыночных преобразований произошли изменения в размещении поголовья крупного рогатого скота, производства молока и говядины по природно-экономическим зонам области. Наибольшие объемы молока и живой массы крупного рогатого скота производится в центральной зоне, в которой сосредоточено и самое многочисленное поголовье крупного рогатого скота (43,5% всего поголовья). За период с 1990 по 2011 гг. поголовье крупного рогатого скота в этой зоне сократилось в 4,6 раза, а в структуре увеличилось на 2,1 процентных пункта. При этом доля зоны в производстве молока сократилась, а в производстве прироста живой массы – увеличилась. Второе место по объемам производства молока и говядины занимает южная зона, доля которой в поголовье за рассматриваемый период практически не изменилась, в производстве молока – увеличилась, а в производстве говядины – снизилась. Рыночные отношения, способствуя максимальному использованию экономических факторов, усилили процесс концентрации производства молока вблизи крупных городов в центральной и восточной зонах.

За годы рыночных преобразований государство фактически утратило контроль над регулированием процесса рационального размещения и специализации скотоводства, в результате чего размещение производства продукции скотоводства только с позиции рыночной целесообразности нарушило процессы воспроизводства стада в крупных сельскохозяйственных организациях. Реализация региональной политики, направленной на развитие только молочной специализации, привела к ухудшению территориально-отраслевой структуры скотоводства.

На изменение специализации скотоводства решающее влияние оказали экономические факторы, прежде всего, цены на молоко, которые в большей степени стимулировали производство молока, чем говядины. Под давлением интересов самообеспечения региона в первую очередь молоком и более высоких цен на него происходит

процесс стирания ранее сложившейся территориально-отраслевой специализации скотоводства. Так, удельный вес южной зоны, занимающейся откормом молодняка, за годы рыночных преобразований сократился. В сочетании с другими негативными последствиями это привело к ухудшению размещения поголовья и снижению уровня специализации на производстве говядины, востребованной на местном и межрегиональном рынках.

Следует отметить, что в условиях жесткого аграрного кризиса скотоводство оказалось относительно устойчивой отраслью сельского хозяйства, во многом смягчавшей негативные последствия на первом этапе рыночных преобразований. Именно благодаря скотоводству в первой половине 90-х годов прошлого века удалось избежать значительного развала аграрной сферы Смоленской области, так как молоко было единственным прибыльным продуктом, а забой коров и молодняка при необходимости обеспечивал предприятия денежными средствами и своеобразной «валютой» при бартерных взаиморасчетах с другими организациями и предприятиями, поставляющими средства производства и оказывающими разного рода услуги производителям продукции скотоводства.

Сокращение поголовья крупного рогатого скота в Смоленской области по сравнению с 1990 г. в 4,8 раза при хроническом дефиците молока и говядины необходимо рассматривать как негативное явление. Вместе с тем оно в определенной мере позитивно повлияло на повышение продуктивности коров при ухудшении показателей мясной продуктивности откормочного поголовья (табл. 1). Поэтому в области назрела необходимость переориентации узкоспециализированного молочного скотоводства во всех зонах на сочетание двух отраслей: молочной и мясной, а также на развитие специализированной отрасли мясного скотоводства.

**Таблица 1. Продуктивность скота
в сельскохозяйственных организациях Смоленской области**

Природно-экономические зоны	1990 г.		2011 г.	
	удой на корову, ц	средний вес реализованной головы, кг	удой на корову, ц	средний вес реализованной головы, кг
Северо-западная	22,8	334	27,8	170
Центральная	23,9	340	33,2	250
Восточная	25,9	357	40,1	275
Южная	24,2	320	23,1	191

Процесс размещения скотоводства по природно-экономическим зонам области должен регулироваться посредством разного рода организационных, экономических и законодательных мер и в первую очередь на региональном уровне. Совершенствование сложившейся территориально-отраслевой структуры скотоводства является наименее затратным фактором его развития. В связи с принятием и реализацией Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. и на 2013–2020 гг. у региональной власти появилась реальная возможность, исходя даже из ограниченных бюджетных средств, целенаправленно влиять на улучшение территориально-отраслевой структуры скотоводства в области. При этом наибольший эффект достигается в том случае, если углубление специализации природно-экономических зон на производстве молока или говядины происходит преимущественно путем концентрации молочного и откормочного поголовья в ареалах с наиболее благоприятными

условиями и при более совершенном организационно-экономическом механизме государственного регулирования.

Увеличение объема производства молока и откорма крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств должно сопровождаться структурными изменениями, связанными с повышением доли сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств. Такие изменения в структуре вполне оправданы, так как в личных подсобных хозяйствах населения резервы увеличения производства молока и говядины практически исчерпаны. Сельскохозяйственные организации, как наиболее технологичный сектор, способны решить проблему не только стабилизации, но и наращивания поголовья при соответствующем уровне государственной поддержки.

Показатели работы племенных заводов и племенных репродукторов Смоленской области свидетельствуют о том, что в регионе имеется генетический потенциал для повышения молочной продуктивности коров (табл. 2).

Таблица 2. Показатели продуктивности крупного рогатого скота в племенных хозяйствах Смоленской области, 2008–2011 гг.

Показатели	Природно-экономические зоны		
	центральная	восточная	южная
Среднегодовое поголовье крупного рогатого скота, гол.	14930	12543	1365
Удельный вес коров в стаде, %	35,6	38,5	44,0
Породный состав, %:			
сычевская	31,8	55,0	–
бурая швицкая	66,8	14,3	100
черно-пестрая	1,4	30,7	–
Среднегодовой удой на корову, кг	4786	3981	3775
Среднесуточный прирост, г	786	695	624
Получено телят на 100 коров	91	85	89

Племенные ресурсы молочного скотоводства в области имеют достаточно высокий генетический потенциал по молочной продуктивности. Среднегодовой удой на корову в племенных хозяйствах на 27–46% выше, чем в сельскохозяйственных организациях. В последние годы в области получают распространение новые высокопродуктивные породы крупного рогатого скота – смоленский тип бурого швицкого скота и вазузский тип сычевской породы, в выведении которого непосредственное участие принимали ученые Смоленской ГСХА.

Реализовать преимущества территориально-отраслевого разделения труда в скотоводстве возможно через разного рода комплексные целевые программы, которые должны разрабатываться как на федеральном, так и на региональном уровнях. В феврале 2013 г. была принята областная целевая программа «Развитие мясного скотоводства в Смоленской области» на 2013 – 2015 годы». Цель программы – создание и развитие в регионе отрасли специализированного мясного скотоводства для увеличения производства высококачественной говядины. Общий объем финансирования программы составляет 203,25 млн. рублей: 23,25 млн. рублей – средства областного бюджета, 180 млн. рублей – из внебюджетных источников. По данным департамента Смоленской области по сельскому хозяйству и продовольствию численность мясного скота в сельскохозяйственных организациях на конец 2012 года составила 4160 голов, в том числе 1600 коров. К 2014 году предполагается на базе двух хозяйств области создать племенные репродукторы по разведению абердин-ангусской и галловейской пород крупного рогатого скота.

Д. э. н. Гончарова Н. З.,* к. э. н. Тарасова О. Б., к. э. н. Миренкова Г. В.*****
**ФГБОУ ВПО «Смоленская государственная сельскохозяйственная академия»,
Российская Федерация; **Российский государственный аграрный университет –
МСХА имени К. А. Тимирязева, г. Москва, Российская Федерация;
***Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки*

АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЯХ БЕЛАРУСИ И РОССИИ

Одним из условий концепции устойчивого развития аграрной сферы является создание благоприятных условий жизнедеятельности сельского населения. Изучение проблемы предпочтений населения в выборе мест проживания в Белоруссии и России показывает, что после 1990 г. в динамике более высокими темпами возрастает население столичных городов (соответственно на 13,7 и 31,3%), далее областных центров (на 9,5% и 14,3%), районных центров (на 6,3 и 7,8%), при этом население в сельской местности снизилось на 7,4% в Белоруссии и на 2,1% в России.

Данная проблема имеет мировое значение, ее решением занимаются многие государства. Наиболее радикальные предложения предполагают трансформацию института поселений и превращение индустриальной урбанизированной цивилизации в эколого-ориентированные поселения нового типа – экополисы [1]. В Республике Беларусь эта проблема нашла свое отражение в Государственной программе возрождения и развития села на 2005–2010 гг., которая включала комплекс конкретных мер государственного обеспечения ускоренного развития АПК по экономическому и социальному направлению развития сельских территорий. Составной частью данной программы было развитие агрогородков.

В России аналогичные направления были намечены в совместной Программе Министерств сельского хозяйства и регионального развития «О создании в сельской местности современных сельских поселений», принятой 15.08.2005 г. и уточненной 20.01.2009 г., а так же в Государственных программах развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 и 2013–2020 годы. В предложенных моделях развития сельских территорий обоих государств составляющими элементами является стратегия обеспечения жизнедеятельности крупных и средних сельских поселений, которая строится на принципах многофункциональной структуры развития сельских территорий. Развитие сельских территорий должно проходить с учетом интересов всех стратификационных групп населения. Оценка статистических данных показывает, что в структуре населения Республики Беларусь по основным возрастным группам наблюдается четкая тенденция роста удельного веса лиц старше трудоспособного возраста, причем среди сельских жителей удельный вес данной возрастной группы выше, чем в городах почти на 15% п.п. Численность и доля населения старше трудоспособного возраста в Белоруссии постоянно увеличивалась до конца 20 в. В начале текущего столетия ситуация в республике изменилась коренным образом: численность лиц в пенсионном возрасте стала уменьшаться, а их удельный вес стабилизировался на уровне 21%. Однако в последние годы удельный вес данной группы стал повышаться (по данным переписи 2009 г. он составляет 22,5%). На момент переписи 2009 г. в Белоруссии проживало 1350,5 тыс. чел. старше 65 лет, т.е. свыше 14% (в конце 90-х годов прошлого века – 10,4%). Согласно международным критериям население считается старым, если доля людей в возрастах 65 лет и более во всем населении превышает 7%.

В России в настоящее время почти каждый восьмой житель, т.е. 12,9% жителей страны, находится в возрасте 65 лет и более. В России удельный вес лиц старше трудо-

способного возраста за последние 10 лет увеличился на 0,8 п.п., моложе трудоспособного – снизился на 3,5 п.п. Таким образом, по сравнению с Россией население Белоруссии стареет более быстрыми темпами.

В настоящее время и в Беларуси, и в России количество людей старше трудоспособного возраста превышает количество людей моложе трудоспособного возраста соответственно на 23,6 и 33,5%, в том числе в сельских населенных пунктах – на 93 и 14,6%, т.е. показатель старения сельского населения в Беларуси существенно выше, а в России – ниже, чем городского. В Беларуси коэффициент демографической нагрузки в последние годы составляет в городах свыше 0,520, в сельской местности – 0,962, т.е. на 84% выше, в России соответственно – 0,547 и 0,667. Как видно, ситуация противоположная: в России более благоприятная возрастная структура в сельской местности, в Белоруссии – в городской. Данная специфика должна учитываться при разработке социально-экономической политики каждого государства. Вместе с тем, учитывая геополитическое положение государств, целесообразно разработать межгосударственные мероприятия по смягчению сложившейся ситуации.

Сельские населенные пункты по количеству домашних хозяйств обычно распределяют на малые, средние и крупные. Анализ возрастного состава сельского населения показал, что в структуре сельских поселений выделяются явно выраженные «пенсионные» деревни.

Этот факт указывает на то, что при развитии сельской местности необходимо учитывать сложную стратификацию сельского населения. Использование структурной группировки для изучения сельских поселений позволило выделить группы агропоселений: агрогородок, периферийный населенный пункт, в т.ч. пенсионные населенные пункты [1]. Периферийные населенные пункты должны стать базой для развития мелких хозяйств. Мелкие хозяйства могут вносить вклад как в социальный капитал села (поддержка и совершенствование трудовых навыков, знаний и социального согласия), так и в природный капитал (поддержание и повышение плодородия земли, экологии хозяйства и окружающей среды). Мелкие хозяйства быстрее могут адаптироваться к новым экономическим инициативам, в частности, пропаганде и внедрению ведения сельского хозяйства на основе органики. В этих поселениях должны развиваться домашние хозяйства и создаваться среда для малого бизнеса, основными направлениями которого являются развитие агротуризма, фермерства, домов-интернатов семейного типа, зон отдыха для городских пенсионеров и оздоровления населения крупных городов, т.е. всемерная активизация рекреационных функций сельских территорий.

Пенсионные населенные пункты в наибольшей степени нуждаются в развитии государственной политики финансирования. При этом следует учитывать, что в данном случае экономическая эффективность как оценочный критерий не применима, больше подходит критерий социальной эффективности, или социальной значимости.

Снижение естественного прироста сельского населения как стабильная тенденция наблюдается в Белоруссии и России с 1995 года. В результате в Белоруссии устойчиво снижается удельный вес сельского населения: в 2000 г. по сравнению с 1995 г. – на 1,8 п.п., в 2011 г. по сравнению с 2000 г. – на 3,1 п.п., т.е. темпы снижения удельного веса сельского населения в республике увеличиваются. В России удельный вес сельского населения остается практически стабильным с 1995 г. по настоящее время и составляет 26,2% (в 1995 г. – 27%), что связано с одинаковыми темпами сокращения городского и сельского населения: в 2011 г. по сравнению с 1995 г. соответственно на 4,2% и 4,5%.

Абсолютное сокращение численности сельского населения вызывает увеличение числа малонаселенных населенных пунктов и приводит к их ликвидации. Так за период с 2000 года по 2011 год число сельских населенных пунктов в Беларуси сократилось на 1.7%, число жителей на один населенный пункт – на 11.5% и составило в среднем 111 человек. Следует отметить, что своевременно принятые в Беларуси программные меры по развитию села начинают давать ощутимые результаты: темпы снижения сельского населения с 2005 г. по настоящее время снижаются.

В России государство придерживается другой позиции. Динамика ликвидации сельских населенных пунктов катастрофическая: за период между двумя переписями населения число населенных пунктов по стране сократилось на 2,2 тысячи. А только за минувший год число заброшенных сел и деревень составило более трех тысяч. И в этих условиях власти России взяли курс на сокращение социальных расходов на селе. Закрываются и объединяются школы и больницы, люди теряют последние возможности для нормального существования в малых населенных пунктах. По сути дела, государство ведет политику укрупнения административных центров, а не поддержки малых деревень и сел. Значительно выросло количество сельских поселений вообще без населения: с 13,1 тысячи в 2002 г. до 19,4 тысячи в 2011 г. Села и деревни без населения наиболее часто встречаются в Костромской, Тверской, Ярославской, Вологодской, Псковской, Кировской и Магаданской областях. За 20 лет в России умерло свыше 20 тысяч сельских населенных пунктов.

Таким образом, оценка сложившейся ситуации в соседних государствах – Белоруссии и России – показывает, что приватизационная лихорадка разрушила агропромышленный комплекс как выстроенную систему технологических и экономических связей. На селе возникли и развиваются новые негативные тенденции: появились собственники, не проживающие в данной местности и мало интересующиеся социальным развитием территории и ее жителей; государство утратило контроль над развитием сельских территорий; ставка на мелкие фермерские хозяйства не оправдала ожиданий и не привела к активизации сельского развития; разрушилась производственная и социальная инфраструктура. Исторические уроки преобразований на селе состоят в том, что сельские территории – это, прежде всего, сельский уклад жизни населения, сохранение и развитие которого требует учитывать менталитет сельского жителя; признание невозможности изменения социально – экономической системы революционным путем, ибо при выигрыше в одном из элементов системы будет проигрыш в другом; эволюционный путь развития предполагает учет исторического и практического опыта, экономических достижений сельской территории и прав граждан, на ней проживающих [2; 3].

Список использованных источников:

1. Аграрная политика союзного государства Беларуси и России: приоритеты и механизмы / В. Г. Гусаков [и др.]. – Мн.: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010. – 216 с.
2. Богданович В. Городские поселения Беларуси: проблемы и перспективы развития / В. Богданович // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 2. – С. 39–47.
3. Шимов В. Н. Экономическое развитие Беларуси на рубеже веков: проблемы, итоги, перспективы: монография / В. Н. Шимов; 2-е изд. – Мн.: БГЭУ, 2003. – 239 с.

М'який С. В.

Одеська національна академія харчових технологій, Україна
**ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ
ДЛЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО БІЗНЕСУ**

Інвестиції в агропромисловий комплекс України є найбільш привабливим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення, адже найбільше багатство країни – земельний фонд, який становить 41,9 млн. га сільськогосподарських угідь, з них – 33,1 млн. га оброблювані землі. Однак обсяг інвестицій та їх рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки чинників: нестабільність політичної ситуації і законодавчої бази, низька інвестиційна привабливість українського агропромислового комплексу для іноземних інвесторів та ін.

Розробкою шляхів покращення інвестиційної привабливості АПК займаються провідні науковці: О. Тарасова, Т. Арбузова, В. Андрійчук, Б. Губський, С. Дусановський, А. Єпіфанов, І. Сало, В. Касянюк, М. Кісіль та ін. Однак, зважаючи на невирішеність основних проблем, дане питання потребує подальшого розгляду.

Нажаль, на сучасному етапі розвитку національної економіки, сільськогосподарська галузь є найменш привабливою для інвесторів. Основними причинами цього від рівня держави до самого підприємства є недосконалість нормативно-правової бази, значний рівень тіньозації економіки та корупції, високий рівень податків, сезонність виробництва, тривалість періоду обігу капіталу, низька рентабельність сільськогосподарського виробництва, відсутність ліквідного заставного майна, обмеженість асортименту натуральної сільськогосподарської продукції і труднощі її доставки до місць реалізації без кількісних та якісних втрат, велика залежність від ґрунтових і погодних умов.

У системі заходів, спрямованих на стабілізацію агропромислового комплексу та подальший розвиток економіки галузі, важлива роль відводиться залученню та раціональному використанню іноземних інвестицій. Водночас слід зауважити, що загальний обсяг іноземних інвестицій в агропромисловому комплексі України все ще недостатній. За прогнозами експертів загальна потреба сільського господарства та інших галузей агропромислового комплексу в інвестиціях перевищує 35 млрд. доларів США.

На сьогодні в сільському господарстві складаються такі умови, що фермерам та іншим дрібним виробникам конкурувати з великотоварними підприємствами, дуже важко, крім того малі підприємства як правило не здатні ефективно освоювати новітні технології та використовувати наявний потенціал.

Слід також зазначити, що фінансування агропромислового комплексу в державному бюджеті 2009 року було скорочено майже вдвічі порівняно з 2008 роком – з 12,1 млрд. грн до 6,4 млрд. грн. А проект Державного бюджету на 2010 року передбачає зменшення фінансування АПК порівняно із 2009 роком через загальний та спеціальний фонди державного бюджету на 5,6% – до 6 млрд. грн. При цьому фінансування заходів безпосередньої підтримки аграріїв заплановано знизити з понад 2 млрд. грн у 2009 року до 735 млн. грн у 2010 року, тобто майже втричі [1–2].

Матеріально-технічне забезпечення сягнуло нині критичної межі. Так, за останні 10 років загальні втрати сільського господарства, пов'язані з нестачею та низьким технічним станом машин, становлять за витратами пального 10–12%. Основними машинами аграрні підприємства забезпечені тільки на 45–65%, понад 90% з яких відпрацювали свій амортизаційний строк.

Стійке зростання АПК неможливий без вдосконалення відносин на внутрішньому і зовнішньому ринках, без розвитку інфраструктури.

Слід підкреслити, що українська агропромисловий сектор має величезні потенційні можливості і великі перспективи. Маючи у своєму розпорядженні 9% світових сільгоспугідь Україна може не тільки забезпечити себе якісною агропродукцією, але й поставляти її на світовий ринок. Звичайно, для цього потрібні інші економічні умови, використання досягнень науково-технічного прогресу, добре підготовлені кадри.

Важливий фактор ефективного розвитку АПК – інтеграція між сільським господарством та переробкою, що створює сприятливі умови для узгодженої економічної і науково-технічної політики добровільно в неї входять, але юридично самостійних підприємств. Перевага великого підприємства проявляється в більш низькій собівартості продукції, високою екологічною безпекою, глибокою комплексною переробкою, мінімальної втрати сировини та стійкому високій якості продукції. А малі підприємства знаходять своє місце там, звідки важко постачати швидкопсувних продукцію.

Для вирішення проблем пов'язаних з агропромисловим комплексом, необхідно створити сприятливий клімат як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів, що включає застосування ефективних важелів економічної політики; удосконалення законодавчої бази, особливо системи оподаткування та приватизації; удосконалення механізму створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон; зміцнення банківської системи; розвиток фондового ринку; системи захисту й державних гарантій щодо інвестицій.

З метою активізації інвестиційної діяльності та зростання інвестиційної привабливості як сільськогосподарських підприємств, так і галузі в цілому, перш за все, необхідно забезпечити на державному рівні формування сприятливого, економічно еквівалентного ринкового середовища. Отже, державі повинна приділятися роль регулятора податкової, митної, а опосередковано і кредитної політики. Тільки на такій основі залучення іноземних інвестицій буде сприяти підйому агропромислового комплексу й економіки України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Мазур Н. А. Проблеми і перспективи інвестицій в АПК України / Н. А. Мазур // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 73–77.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

К. е. н. Обозна А. О., к. е. н. Крючковська Т. О. Європейський університет (Миколаївський філіал), Україна ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА АГРОПРОДОВОЛЬЧУ СФЕРУ УКРАЇНИ

Україна є одним з провідних виробників сільськогосподарської продукції у світі і може відігравати значну роль у вирішенні глобальної світової проблеми.

За період 2007–2011 років обсяги виробництва соняшнику зросли в два рази, виробництво зернових теж збільшилось майже вдвічі, зокрема на 60% збільшилось виробництво зерна пшениці. За обсягами виробництва основних сільськогосподарських культур Україна посідає провідне місце у світі.

Оцінюючи виробничий потенціал аграрної галузі країни окремі аналітики висловлюються щодо можливості збільшення виробництва зерна в Україні у 2 рази (до 80 млн т) до 2015 року [129, с. 74]. В умовах, коли в світі ціни на сільськогосподарську продук-

цію і продовольство зростають, сільське господарство України може грати велике значення щодо забезпечення продовольчої безпеки у світі.

У результаті аграрної реформи відбулася трансформація – деінституціоналізація суспільної і державної монополії на володіння активами в сільському господарстві та реінституціоналізація приватної власності шляхом паювання майна і землі. Але поки ще ми не спостерігаємо від цього вагомого позитивного результату. Причина у відсутності ефективного механізму контролю власником за використанням зданих в оренду активів.

Значна диференціація у рівні розвитку регіонів України, зокрема їх агропродовольчої сфери, обумовлює необхідність пошуку шляхів інтеграції економіки усіх територій у єдину систему, оскільки саме збалансування просторового розвитку є основою для узгодження критеріїв соціальної рівності та економічної ефективності у реалізації державної політики.

Зокрема, наслідком неефективних інституційних відносин між власниками капіталу-землі та підприємцями-орендарями є нераціональне використання даного активу. Це спричинено існуючими інституціями, які спонукають орендаря до безвідповідальності, та байдужого ставлення до землі як джерела доходу. Причина у відсутності ефективного інституту підприємництва, а головне – відчутті тимчасовості бізнесу, який переважно заснований і функціонує не на власних (засновників підприємств), а на запозичених активах землі та майна.

В агропродовольчій сфері за відсутності відповідних традицій, недоформованості інституційного ринкового середовища, селянин залишається фактично відчуженим від власності на засоби виробництва і результатів праці, адже не може ефективно впливати на їх використання.

Основу капіталу підприємств – понад 90% сільськогосподарських угідь, які задіяні сільськогосподарськими підприємствами у виробничому процесі, становлять орендовані землі. Недолік ситуації полягає в тому що, орендарі не заінтересовані у збереженні якісних характеристик даного ресурсу, відновленні родючості ґрунту, максимально використовуючи його потенціал.

На нашу думку, державна підтримка повинна полягати в наданні агропродовольчому сектору як необхідної матеріальної і фінансової допомоги, так і в забезпеченні сприятливих умов виробництва. Причому вона повинна охоплювати не тільки сільське господарство, але і залежні від нього інші галузі і сфери аграрного сектора економіки:

- галузі, обслуговуючі сільськогосподарське виробництво;
- харчову і переробну промисловість;
- мукомельно-круп'яну і комбікормову промисловість;
- агросервіс (ремонтно-механічні майстерні, транспорт та ін.).

Крім того, в сферу держрегулювання повинні потрапити організації інших галузей економіки, що забезпечують аграрно-промислове виробництво і мають додаткові витрати та підвищені ризики (банки, страхові та інвестиційні компанії). Вказане дозволить залучити інвестиції в АПК, розвивати виробництво на сучасній техніко-технологічній основі, а звідси забезпечити соціальну стабільність і продовольчу безпеку країни та окремих її регіонів.

Державна підтримка агропродовольчого сектора повинна складатися з наступних основних груп:

- забезпечення сприятливих умов для виробництва продукції (доступність агрохімічних, меліоративних, ветеринарних та інших послуг);

- заходи, пов'язані з підвищенням доступності товаровиробникам матеріальних і фінансових ресурсів (енергоносіїв, кредитів, необхідної техніки і технологій);
- заходи, пов'язані з підвищенням ефективності виробництва (доступністю прогресивних технологій, нової техніки, висококваліфікованих фахівців);
- підтримка доходів від сільськогосподарської діяльності (виплата дотацій, компенсацій і т. п.).

На виконання Програми економічних реформ на 2010–2014 роки Президента України Віктора Януковича «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» Міністерством аграрної політики України протягом січня-вересня 2011 року вживалися комплексні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного сектора на внутрішньому та зовнішньому ринках, вирішення соціальних проблем села. Основні положення розділу «Розвиток сільського господарства й земельна реформа» Програми економічних реформ Президента України набувають особливої актуальності сьогодні, коли розвиток сільського господарства потребує інтеграції до світового господарства.

Список використаних джерел:

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 292 с.
2. Програма економічного і соціального розвитку Миколаївської області на 2011–2014 роки «Миколаївщина – 2014» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oga.mk.ua/publication/content/5435

К. е. н. Табенська О. І.

Вінницький національний аграрний університет, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА

Провідним інтегруючим елементом глобальної економічної системи є світовий ринок і його структурно-галузеві сегменти. Глобалізація агропродовольчих ринків та вплив зовнішнього конкурентного середовища стають визначальними для суб'єктів господарювання, а глобальна взаємозалежність і компліментарність усіх секторів національних економік трансформує суспільно-політичні, організаційно-економічні, інформаційно-технологічні, еколого – ресурсні умови розвитку країн.

В умовах глобалізації агропродовольчих ринків необхідно визначити перелік стратегічних галузей сільського господарства та провести глибоку діагностику їх стану й відповідних сегментів ринків із метою максимальної адаптації до конкурентних умов зовнішнього середовища та створення глобальних продуктів. Український вчений-економіст О. М. Яценюк узагальнюючи дослідження в даному напрямі пропонує під глобальним агропродовольчим продуктом розуміти сукупність параметричних характеристик продукції певної галузі з урахуванням особливостей країни походження, що уніфіковані й стандартизовані та відповідають глобальним потребам споживачів.

Підвищення конкурентоспроможності галузей сільського господарства в умовах глобалізації ринку продовольства можливе за умови формування та реалізації більшої кількості конкурентних переваг первинного та вторинного походження. Методичний інструментарій оцінки поліфункціональної конкурентоспроможності можна предста-

вити як складну функцію від чотирьох змінних критеріальних одиниць резервів і здатностей: організаційно-економічної, інституціонально-управлінської, соціально-фахової, природно-екологічної, кожна з яких складається із набору незалежних змінних, які можна досліджувати як разом, так і окремо.

Інституціонально-управлінські критерії включають: державну підтримку, імідж і репутацію країни походження, виробника, а також певного товару. Державна підтримка передбачає оптимальне поєднання ринкового та державного регулювання; систему дотацій та субвенцій; ділову паритетну співпрацю й кооперацію бізнесу та державних органів; соціальну рекламу; державну підтримку стратегічно важливих для країни галузей [1, с. 31–38].

Світовий досвід державної підтримки підприємництва включає систему важелів, які стимулюють всі сторони господарської діяльності підприємств, а саме їх створення, функціонування, комерційну діяльність, фінанси, інвестиції, інновації, тощо (рис. 1).

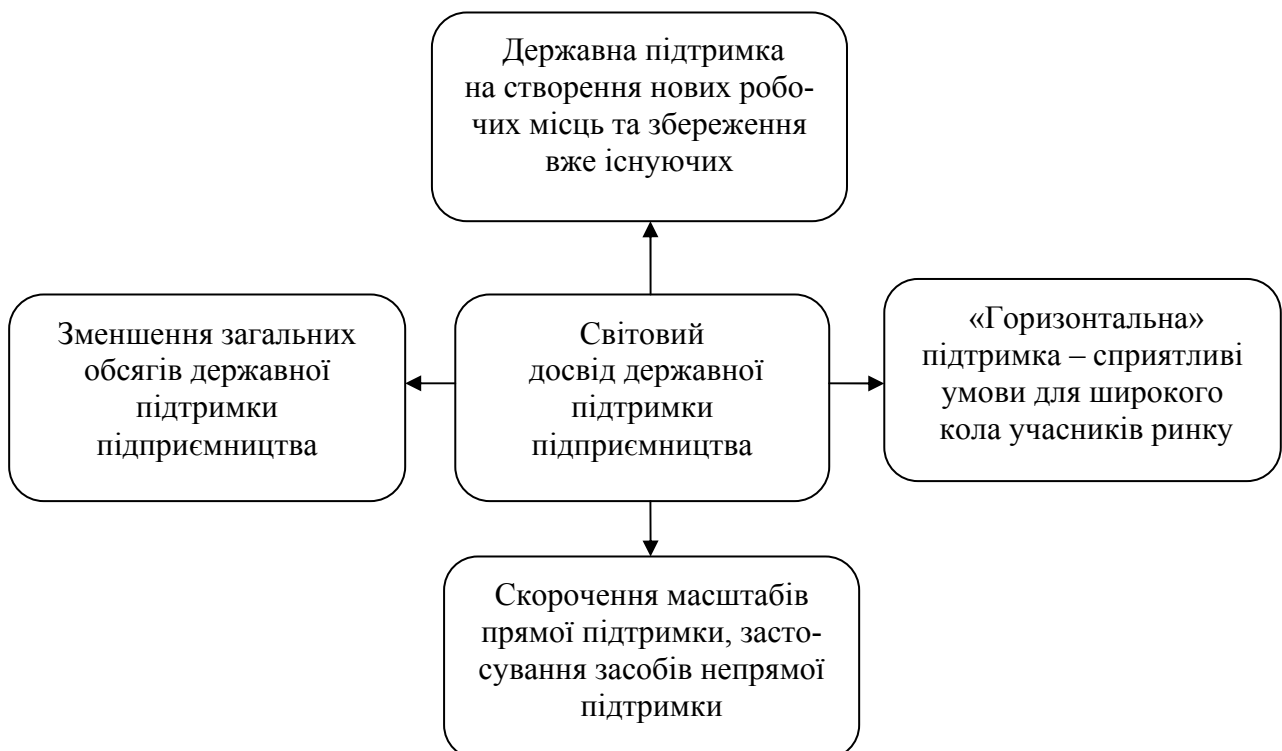


Рис. 1. Світовий досвід державної підтримки підприємництва
(Джерело: [2, с. 36–42])

Для України найбільш оптимальними шляхами державної підтримки підприємства є: стратегічний план розвитку малого підприємництва та звіт про результати його виконання; мікрокредитування та участь банку у фінансуванні проектів інвестиційного характеру; виготовлення екологічно чистої продукції в аграрному секторі; підтримка інноваційного підприємництва для посилення конкурентоспроможності країни; створення сприятливого інвестиційного клімату [2, с. 36–42].

Для підвищення рівня конкурентоспроможності в аграрному виробництві необхідно передусім забезпечити внутрішню потребу країни в продуктах харчування на рівні раціональних норм, сформувати необхідний експортний потенціал, а також підвищити ефективність виробництва за рахунок зниження собівартості продукції й підвищення прибутковості галузі. Розглянемо організаційно-економічні заходи підвищення ефективності аграрного виробництва (рис. 2).



Рис. 2. Організаційно-економічні заходи підвищення ефективності аграрного виробництва
(Джерело: [3, с. 7–13]).

Агропромислове виробництво – органічна ланка національної економіки, яке безпосередньо чи опосередковано пов’язана з більшістю галузей економіки.

Розглянемо напрями удосконалення механізму державного регулювання розвитку та стимулювання аграрного виробництва в Україні (рис. 3).

Сільське господарство України, як і інших країн, постійно стикається з проблемою диспаритету цін в обміні між першою і другою сферами АПК, що негативно позначається на рентабельності сільськогосподарського виробництва. Вирішення даної проблеми можливе за рахунок: сприяння розвитку переробно-збутових кооперативів та законодавча легалізація міжгалузевих асоціацій з функціями узгодження економічних інтересів учасників агропродовольчого ланцюжка.

Головну небезпеку для подальшого розвитку сільського господарства становлять: фінансові проблеми аграріїв через: недостатні обсяги інвестування галузі; обмежений доступ до кредитних ресурсів; скорочення обсягів бюджетної підтримки; диспаритет цін; нерозвиненість інфраструктури збуту; обмеженість внутрішнього ринку за умови нестабільності експортного попиту на окремі групи товарів (м’ясо-молочну продукцію); руйнування місцевих агросоціоекологічних систем.

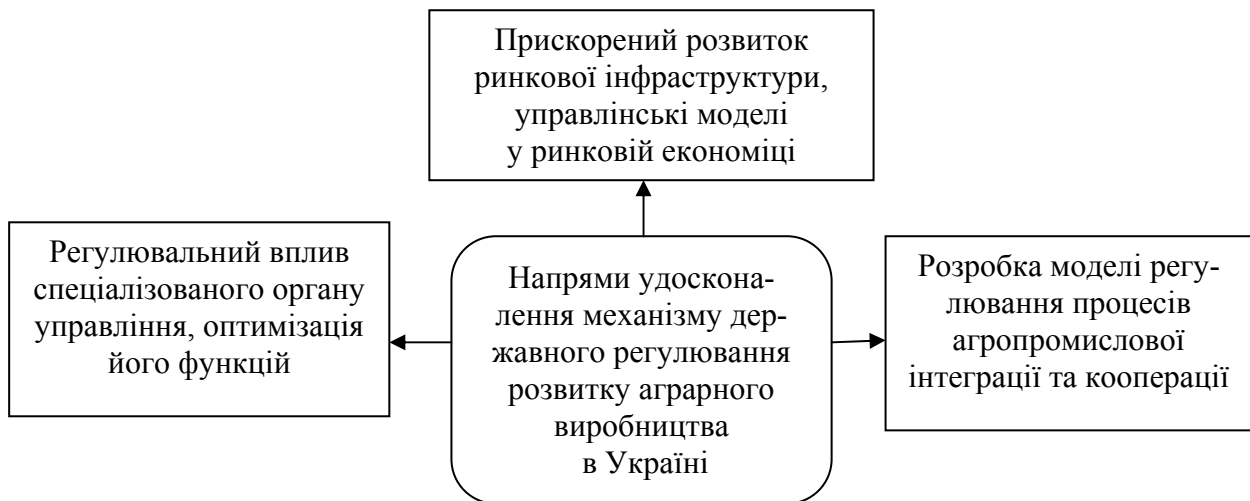


Рис. 3. Напрями удосконалення механізму державного регулювання розвитку та стимулювання аграрного виробництва в Україні
(Джерело: [4, с. 21–25])

З метою розв’язання зазначених проблем необхідно:

- забезпечити введення в дію Постанови Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2010 року № 164 «Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах»;
- забезпечити розроблення Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення»;
- внести доповнення й зміни до Законів України «Про банки і банківську діяльність» та «Про кооперацію» – в частині, що стосується кредитних кооперативів та кооперативних банків;
- доопрацювати Закон України «Про професійні і міжпрофесійні об’єднання в агропродовольчому комплексі»;
- внести уточнення до Закону України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції»;
- розробити Закон України «Про Кодекс правильної сільськогосподарської практики» [5, с. 3–9].

Дослідники та практики кооперації доволі часто характеризують відсутність у селі лідерів як досить складну проблему у сфері організації господарської діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Інші дослідники наголошують, що розвиток обслуговуючої кооперації в Україні залежить від ініціативних і міцних лідерів, вмотивованості окремих членів, консенсусу між зацікавленими сторонами, цілеспрямованої державної політики у питаннях виваженої законодавчої, податкової політики та фінансової підтримки.

Відсутність довіри у суспільстві, політична нестабільність, несприятливі для дрібних товаровиробників, для кооперації політика й законодавство, нерозуміння суті і значення кооперації, відсутність знань і досвіду – як у селян, так і в органів влади, недоступність ресурсів для кооперативів та їхніх членів є суттєвими бар’єрами на шляху розвитку кооперації на селі. Тому Президенту, Кабінету Міністрів та Верховній Раді необхідно: створити належне правове поле, забезпечити реальну підтримку кооперативам. І не тільки щодо фінансування господарської діяльності, а й поширення знань, підготовки кадрів.

Саме тому надзвичайно актуальним стає питання створення національного навчально-координаційного центру (а також регіональних центрів) сільськогосподарської

обслуговуючої кооперації. Зважаючи на реальну соціально-економічну ситуацію в країні, для створення таких центрів потрібні спільні цілеспрямовані дії держави, проєктів міжнародної технічної допомоги, громадськості, наукових та навчальних закладів тощо [6, с. 3–8].

На нашу думку, необхідно продовжувати дослідження державного регулювання економіки України, особливо аграрної сфери, в умовах глобалізації ринку продовольства, яка забезпечує продовольчу безпеку країни. У висновках Міжнародних організацій, які були оголошені в червні 2013 року, експерти звертають увагу на перспективи розвитку агропромислового комплексу України, а саме: фінансування малих та середніх підприємств; якісну підготовку кадрів для аграрного бізнесу в навчальних закладах аграрного спрямування; виготовлення екологічно чистої органічної продукції; застосування механізмів кооперації та агропромислової, особливо, вертикальної інтеграції.

Список використаних джерел:

1. Яценко О. М. Конкурентоспроможність галузей сільського господарства в умовах глобалізації ринку продовольства / О. М. Яценко // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 31–38.
2. Ходан І. В. Державна підтримка підприємництва: світовий досвід загального та особливого / І. В. Ходан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 8 (123). – С. 36–42.
3. Месель-Веселяк В. Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7–13.
4. Мазур Г. Ф. Удосконалення механізму державного регулювання та стимулювання розвитку агропромислового виробництва / Г. Ф. Мазур // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 21–25.
5. Пасхавер Б. Й. Основні проблеми розвитку сільськогосподарського виробництва / Б. Й. Пасхавер, Л. В. Молдаван, О. В. Шубравська // Економіка АПК. – 2012. – № 9. – С. 3–9.
6. Малік М. Й. Оцінка перспектив розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / М. Й. Малік, Р. Я. Корінець // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 3–8.

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ РИНКІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Григорчук І. А., Кострач Л. М.

Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

ОБОВ'ЯЗКОВЕ МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Механізм медичного страхування в Україні перебуває лише на стадії формування, не існує чіткого уявлення про систему медичного страхування, яка має бути прозорою і зрозумілою для громадськості.

Над дослідженням питання становлення і розвитку медичного страхування працювали видатні українські та зарубіжні вчені-економісти, серед них Н. Приказюк, М. Мних, В. Базилевич, О. Солдатенко, Р. Пікус, Л. Рейтман та ін. Однак, незважаючи на всесторонні дослідження проблеми медичного страхування, існує ряд питань, які потребують подальшого опрацювання.

Метою даного дослідження є окреслення основних проблем розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні та визначення основних перспектив його розвитку.

Медичне страхування є одним із видів особистого страхування, що здійснюється на випадок втрати здоров'я людини та забезпечує одержання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів, а також фінансування профілактичних медичних заходів у разі настання страхового випадку [5, с. 145].

Основною проблемою у розвитку медичного страхування в Україні, з однієї сторони є питання управління медичною галуззю, а з іншої – фінансове забезпечення страхової медицини, саме це питання пов'язане з управлінням фінансовими ресурсами, які плануються на утримання охорони здоров'я в бюджетах. Медичне страхування поділяється за формами на обов'язкове медичне страхування та добровільне медичне страхування.

В Україні на теперішній час існує система добровільного медичного страхування. Що стосується обов'язкового медичного страхування, то в країні практично відсутній механізм його здійснення, а також передбачено законодавством України, але поки, що не розроблене відповідне нормативне забезпечення для його впровадження [3, с. 54].

Невирішеними питаннями, що дискутуються в науковому середовищі стосовно обов'язкового медичного страхування є наступні:

- медичне страхування як шлях до забезпечення передусім доступності медичної допомоги громадянам незалежно від їх матеріального статусу;
- медичне страхування як державна гарантія;
- багатоджерельність фінансування медицини, що дасть змогу медичним працівникам отримувати заробітну плату не лише із державного бюджету, а й за рахунок виплат по обов'язковому медичному страхуванню;
- характер та форма участі страхових компаній у системі обов'язкового медичного страхування;
- роль держави у функціонуванні всієї системи медичного страхування в Україні тощо [4, с. 87].

Для досягнення принципу надання медичної допомоги високого рівня і обсягу, забезпеченої конкретними цільовими джерелами фінансування, необхідно передусім встановити досить високий тариф на обов'язкове медичне страхування, що відповідно спричинить збільшення податкового навантаження. Саме через наявні проблеми фінансового та організаційного характеру питання обов'язкової форми медичного страхування в Україні залишається відкритим і лише у 2015 році планується його введення [2]. Обов'язкове медичне страхування матиме такі переваги, як цільовий характер, незалежність коштів від держави та відокремленість від інших державних коштів [1, с. 83].

Основними позитивними наслідками, що очікуються від введення обов'язкового медичного страхування в Україні перш за все є:

- створення прозорих механізмів фінансових, правових і соціальноекономічних взаємовідносин між лікарями та пацієнтами;
- розв'язання державою проблеми організації соціально справедливої системи охорони здоров'я;
- надійність планування та рівномірність надання ресурсів на потреби системи охорони здоров'я;
- доступність медичної допомоги для всіх;
- оптимізація використання ресурсів системи охорони здоров'я.

Обов'язкове медичне страхування явно не безхмарно завойовує свої позиції в дослідженнях науковців, на шпальтах преси, сторінках книг, в ефірі телепередач і, най-

головніше, в законопроектній діяльності депутатів Верховної Ради України. Водночас ми повинні усвідомити, що адекватної альтернативи такому кроку, враховуючи об'єктивні потреби українського суспільства у поліпшенні стану охорони здоров'я, фактично не існує. Повинні бути об'єднані зусилля всіх зацікавлених сторін задля отримання позитивного результату – запровадження обов'язкового медичного страхування у нашій державі.

Список використаних джерел:

1. Лукович В. Шляхи впровадження загальнообов'язкового державного соціально медичного страхування в Україні / В. Лукович // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 3. – 83 с.
2. Медстрахование сегодня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostrah.com>
3. Приказюк Н. Медичне страхування в Україні: тенденції та перспективи розвитку / Н. Приказюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – № 104 – 54 с.
4. Рудик В. К. Перспективи розвитку нових видів страхування на страховому ринку України / В. К. Рудик // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 113 – 87 с.
5. Шатковський Я. Обов'язкове медичне страхування в Україні: правові проблеми та перспективи їх вирішення / Я. Шатковський // Вісник Львів. ун-ту. Серія юридична. – 2010. – Вип. 46. – 145 с.

Діденко І. С.

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

ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ КОН'ЮНКТУРИ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА МЕХАНІЗМУ ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ НА НИХ

Розвиток світової економіки характеризується глобалізаційними процесами та тісним взаємозв'язком з науково – технічним прогресом. Дані процеси унеможливають функціонування фінансових систем різних країн уособлено, а навпаки, спонукають до розвитку міжконтинентальних зв'язків як у фінансовому так і в банківському секторах. Саме сучасний стан банківської системи на думку автора можна відзначити динамічним розвитком, що характеризується зростанням кількості банківських установ, залученням капітальних вкладень до фінансових ринків, відповідністю вітчизняних стандартів до міжнародних законодавчих норм діяльності, а також стрімке зростання обсягів банківських послуг, пов'язане з зростанням попиту на них. Саме тому на нашу думку є доцільним розглянути та виявити особливості кон'юнктури аналізованого ринку, що можливо через апробацію кон'юнктурних показників як загальних параметрів ринкового середовища та візуальним проявом істотних економічних процесів внутрішнього розвитку ринкової економіки. Саме дослідження кон'юнктурного стану ринку банківських послуг забезпечить нас можливістю кількісно оцінити зміни на досліджуваному ринку, та проаналізувати під дією яких саме чинників ці зміни мали місце та вплинули на ціноутворення.

Питанням взаємозв'язку кон'юнктури на ринку банківських послуг та ціноутворенням на ньому займається багато науковців, а саме: Т. Г. Савченко, Т. А. Васильєва, І. В. Сало, Ф. І. Шпиг та інші.

Так, на ринку банківських послуг, як і на товарному ринку, де товаром виступає банківська послуга, притаманні такі сценарії розвитку як: монопольного або олігопольного ринку. В результаті досліджень основних параметрів олігопольного та монопольного ринків автор приходить до висновку, що ринок банківських послуг за своїми характерними ознаками більшою мірою відноситься до олігопольного ринку. Так, одним з підтвердженням цього є методи ціноутворення на ринку олігополії (рис. 1), які притаманні і ринку банківських послуг.

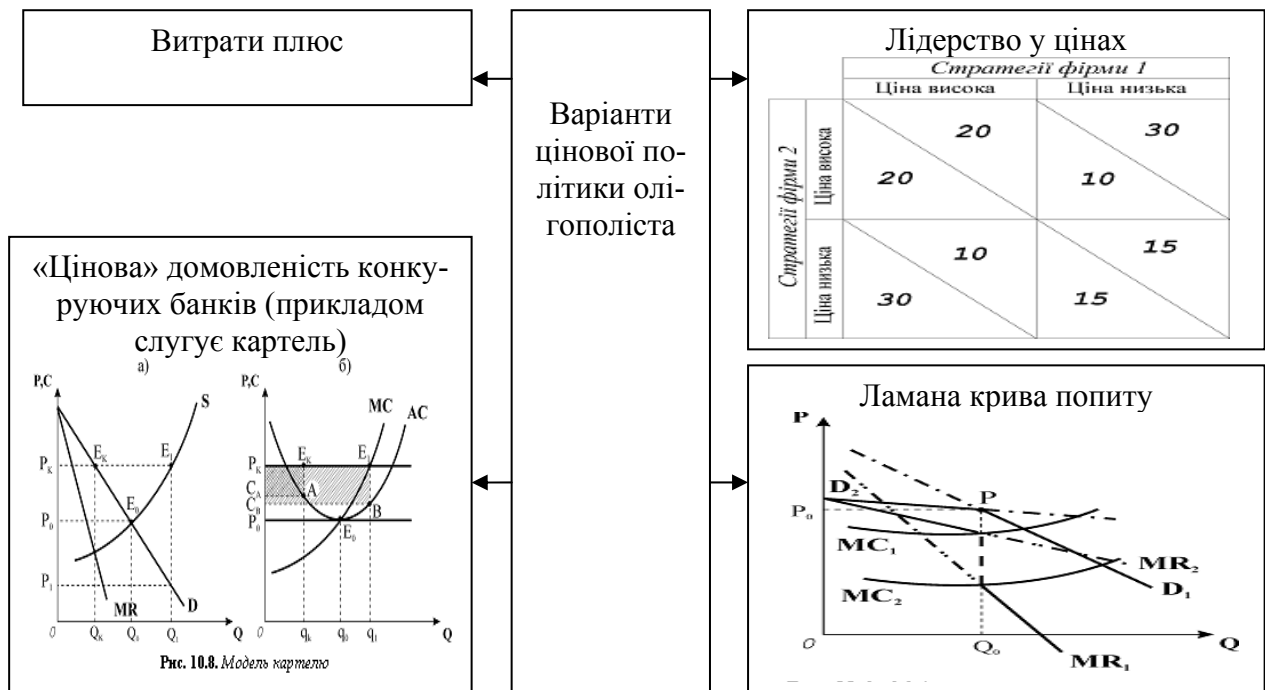


Рис. 1. Варіанти визначення цінової політики на олігопольному ринку банківських послуг

В своїх дослідженнях автор має на меті довести наявність олігополії на ринку банківських послуг не лише за допомогою порівняльних характеристик цих основних видів ринку, але й за допомогою розрахунку показника Харфінделя-Хіршмана. За результатами проведених розрахунків, спираючись на показники основної маси банківських установ України, можна стверджувати, що жодна банківська установа України не має визначального впливу на банківську систему загалом, а отже і не може встановлювати цінові рамки на банківські послуги в Україні. За наявності ринкової економіки, а також враховуючи той факт, що ринок банківських послуг відноситься до олігополістичного можна стверджувати, що обсяг реалізації банківських послуг визначається взаємодією попиту і пропозиції на відповідну послугу. До факторів, що визначають кон'юнктуру ринку відносять ті, що визначають обсяг попиту і пропозиції на банківські послуги. Формування попиту та пропозиції залежить від ряду факторів різного спрямування. Для дослідження основних результатів взаємодії попиту і пропозиції сучасні науковці використовують статичний та динамічні підходи, сукупна діяльність яких дає змогу більш детально та в комплексі проаналізувати імовірні стани рівноваги попиту і пропозиції. Враховуючи думку автора, що вітчизняний ринок банківських послуг є яскравим прикладом олігополістичного ринку, то криві попиту і пропозиції, а отже і їх рівноважне положення матиме наступний вигляд (рис. 2).

Сучасний розвиток економіки ставить перед банківською установою необхідність в постійному оновленні свого продуктового портфелю для забезпечення конку-

рентних переваг на ринку. Розробка та впровадження банківських послуг, їх диверсифікація складається з ряду складних етапів, суттєвішим з яких для банку є ціноутворення. Ефективно розроблена цінова політика банку забезпечує задоволення потреб споживача і дає можливість банківській установі максимізувати свій прибуток через отримання ціни, розмір якої перевищує її собівартість. Основною метою ціноутворення є визначення методів покриття витрат, що стосуються повного життєвого циклу банківської послуги, а отже і отримання прибутку. Основою процесу ціноутворення є його методичне забезпечення, яке включає в себе такі елементи, як встановлення цілі та завдань ціноутворення, визначення основних факторів впливу на цінову політику банку, оцінка рівня витрат, аналіз попиту на послуги, розрахунок насиченості ринку послугами та дослідження цін конкурента, а отже і визначення методів ціноутворення. В умовах жорсткої конкурентної боротьби на ринку банківських послуг ціна залишається одним з інструментів конкурентної боротьби, що дозволяє банківським установам регулювати рівень прибутковості пропонованих банківських послуг. В умовах розвитку ринкової економіки одними з факторів, що впливають на ціноутворення є договірні вільні ціни на пропоновані банками послуги, що встановлюються в результаті взаємодії попиту та пропозиції. Визначивши основні фактори, що впливають на конкуренцію на ринку банківських послуг можна зробити висновок, що конкурентним відносинам між банками, що стосуються ринку банківських послуг, притаманні трансформаційні процеси, як наслідок глобалізації економіки, а також підвищення руху фінансових потоків.

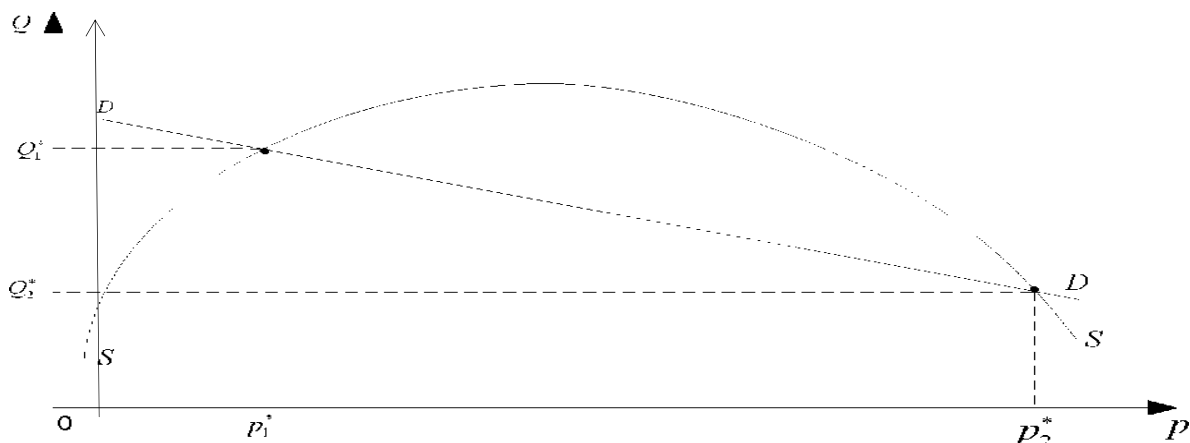


Рис. 2. Попит і пропозиція на ринку банківських послуг

В конкурентній боротьбі, а отже і визначенні цінової стратегії банку, сучасним банкам слід звертати увагу саме на якість послуг, що впливає на зростання попиту на неї, а отже забезпечує в подальшому можливість по збільшенню маржі між остаточною ціною та собівартістю послуги; мінімізацію рівня витрат на всіх етапах реалізації послуги, що відкриє можливість управляючим банку підвищити власні прибутки за умови рівня цін, встановлених під дією ринкових механізмів.

Список використаних джерел:

1. Барановська І. В. Особливості ціноутворення та їх взаємозв'язок з бюджетним навантаженням / І. В. Барановська // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 2. – С. 28–37.
2. Валенцева Н. Оценка себестоимости банковских продуктов / Н. Валенцева // Вестник Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации. – 2004. – № 8. – С. 12–19.
3. Гойденко Ю. Н. Методические основы формирования системы ценообразования банковских услуг: дис. канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Ю. Н. Гойденко. – Хабаровск, 2001. – 254 с.

Максимчук Р. Ф.

м. Харків, Україна

РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ У СВІТІ

В умовах інтернаціоналізації світової економіки та лібералізації руху капіталу зростають ризики неконтрольованого транскордонного переміщення грошових коштів, що збільшує обсяги операцій з легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, які на сьогодні в цілому складають майже 5% світового ВВП, а в Україні – близько 7% національного ВВП. Для забезпечення декриміналізації та детінізації економічних відносин, протидії нелегальному відтоку капіталу за кордон, збільшення інформаційної прозорості руху фінансових потоків в кожній країні формується національна система фінансового моніторингу. На відміну від розвинутих країн світу, де національні системи фінансового моніторингу були створені ще з 1980–90-х рр., українська система фінансового моніторингу почала формуватися лише в 2002 р. як відповідь на внесення Групою з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) України до переліку країн з низьким рівнем протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

Під системою фінансового моніторингу в методологічному плані розуміти сукупність форм та методів взаємовідносин, що виникають при проведенні фінансових операцій клієнтами через фінансові установи з урахуванням законодавчо покладених на них обов'язків забезпечення заходів щодо повного та своєчасного запобігання і протидії легалізації злочинних доходів і фінансування тероризму урахуванням провідних світових тенденцій в галузі способів та методів легалізації доходів, а також сукупності збору, обробки та аналізу інформації та її передачі до спеціалізованих органів держави, які здійснюють перевірку правомірності проведення таких операцій і перевіряють джерела походження доходів клієнтів та з метою забезпечення економічної рівності ринкових суб'єктів, стимулювання виробничої та підприємницької діяльності, забезпечення сталого та послідовного економічно-соціального розвитку суспільства та боротьби з суспільно небезпечними явищами (тероризмом, наркоманією, торгівлею людьми та інше) [3].

В інституційній площині оптимальною є така організація моделі фінансового моніторингу, яка дозволить максимально ефективно запобігати легалізації доходів з одночасним збереженням рівня лібералізації державного регулювання, сприятливого інвестиційного клімату, інформаційної прозорості фінансового ринку. При цьому інституційну модель фінансового моніторингу можна розглядати як сукупність рухів інформації про фінансові операції, що мають ознаки сумнівності легалізації доходів та координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу [2].

Узагальнення підходів до ідентифікації національних систем фінансового моніторингу дозволяє визначати 5 найбільш поширених їх типів (табл. 1).

Як вказує О. Куришко, для виділення національних систем фінансового моніторингу доцільно використовувати наступні критерії: ступінь довіри до підрозділів фінансової розвідки з боку фінансових установ, обов'язковість повідомлення про анонімні фінансові рахунки, ступінь дотримання банківської таємниці для протидії та запобігання легалізації доходів [1–3].

Таблиця 1. Ідентифікація моделей національних систем фінансового моніторингу

Критерій типізації моделі	Модель				
	Адміністративна	Правоохоронна	Судова	Змішана	Ліберальна
Джерело отримання інформації ПФР	ФУ*, СФО**	ФУ*, СФО**, АІ***	ФУ*, СФО**, АІ***	ФУ*	ФУ*
Участь ПФР у слідчих діях	передбачена	передбачена	не передбачена	не передбачена	не передбачена
Ступінь координації діяльності суб'єктів НСФМ	середній	високий	середній	середній	середній
Рівень незалежності ПФР	високий	високий	середній	середній	середній
Рівень децентралізації управління в межах НСФМ	середній	низький	високий	високий	середній
Ступінь довіри до ПФР з боку ФУ*	високий	середній	середній	низький	середній
Рівень координації діяльності суб'єктів ФМ	середній	високий	середній	низький	середній
Участь ПФР країни у профільних міжнародних організаціях	учасник	учасник	учасник	учасник, спостерігач	учасник, спостерігач
Обов'язковість повідомлення про анонімні фінансові рахунки	+	+	+	+	–
Ступінь дотримання банківської таємниці для запобігання легалізації доходів	низький	низький	низький	низький	високий
Ступінь активності міждержавного інформаційного обміну	високий	високий	середній	середній	середній

Примітка: ФУ* – фінансові установи, СФО** – суб'єкти фінансових операцій, АІ*** – аналітична інформація.

Також необхідно зазначити, що роздробленість інспекційно-наглядових функцій за діяльністю суб'єктів фінансового моніторингу між ДСФМУ, НБУ, НКЦПФР, Нацфінпослуг внаслідок існування по галузевій ієрархії призводить до зниження загальної ефективності механізму координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу в Україні та стримує формування національної моделі запобігання і протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом [1].

Список використаних джерел:

1. Куришко О. О. Інституційне забезпечення розвитку системи фінансового моніторингу в Україні / О. О. Куришко // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків. – Черкаси, 2011. – С. 179–181.
2. Куришко О. О. Моделі координації діяльності суб'єктів фінансового моніторингу в світі [Електронний ресурс] / О. О. Куришко // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 1 (5). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_1/11koomvs.pdf
3. Куришко О. О. Система фінансового моніторингу в Україні / О. О. Куришко // Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремих бізнес: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 2010 р.: в 3 т. – Дніпропетровськ: Біла К. О., 2010. – С. 69–72.

К. е. н. Поліщук О. А., Лейміч Д. С.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Страховання являє собою особливу сферу перерозподільних відносин з приводу формування та використання цільових (страхових) фондів грошових засобів для захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб та відшкодування їм матеріального збитку при настанні несприятливих явищ і подій, передбаченим договором страхування.

Дослідження проблем та перспектив управління фінансами вітчизняних страхових компаній здійснювалися такими вченими, як С. Кленін, С. Оксанич, О. Паращак, Є. Білий, Н. Нагайчук, І. Бланк та інші. Але їх дослідження стосувалось здебільшого макрорівня, а саме організації фінансів у страховій галузі в цілому. Що стосується управління фінансами на локальному рівні, на рівні конкретного господарського суб'єкта, тобто страхової компанії – такі дослідження практично не проводились. Це зумовлює беззаперечну актуальність даного дослідження.

Метою дослідження, є аналіз особливостей управління фінансами в страхових компаніях, порядок розподілу інформаційних і фінансових потоків страхових компаній та шляхи їх вдосконалення.

Страхова компанія включає власне страхову, інвестиційну та фінансову підсистеми. Специфіка її діяльності зумовлює потребу в особливому управлінні фінансами (рис. 1).

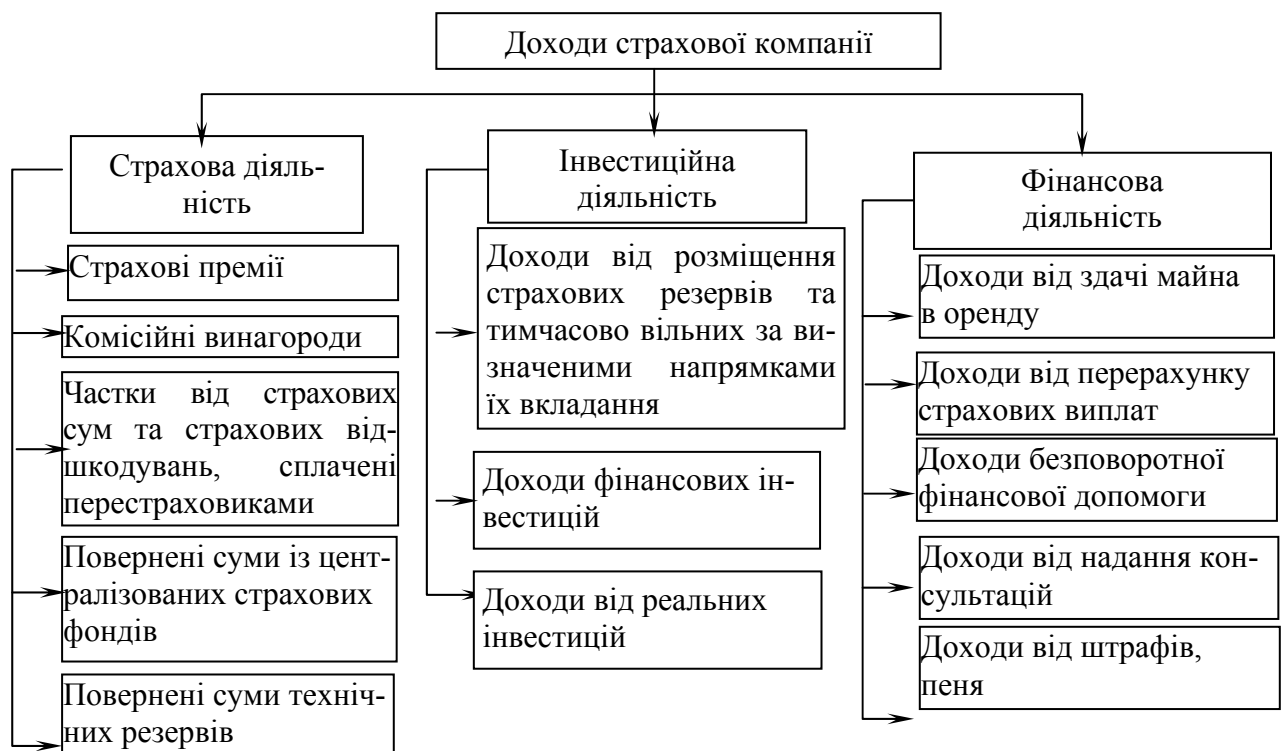


Рис. 1. Доходи страхової компанії

Отже, доходи від страхової діяльності відносяться до доходів від основної операційної діяльності, включають всі надходження, пов'язані з проведенням страхування та перестраховування. Доходи від інвестиційної діяльності відносяться до додатко-

вих доходів від фінансової діяльності. Доходи від фінансової діяльності відносяться до звичайної діяльності страховика.

Визначено, що управління діяльністю страхової компанії зводиться до управління фінансовими відносинами, що складаються при взаємодії з зовнішнім та внутрішнім середовищами. Зовнішнє середовище охоплює зв'язки з клієнтами, партнерами, акціонерами. Внутрішнє середовище являє собою взаємодію в часі структурних підрозділів, що контактують для прийняття управлінських рішень з фінансових та організаційних питань: бухгалтерія, відділ контролінгу, відділ інвестицій, відділ ризик-менеджменту, страхові підрозділи, філії.

Фінансовий менеджмент – система відносин, що виникають на підприємстві з приводу залучення і використання фінансових ресурсів. У рамках фінансового менеджменту вирішуються питання про величину і склад активів підприємства, про структуру джерел фінансування діяльності страхової компанії, про організацію поточного і перспективного управління фінансовою діяльністю [1].

Організація фінансового менеджменту, як одна з його основних функцій стосується створення органів управління фінансами, фінансових служб, установлення взаємозв'язку між підрозділами останніх, визначення їх завдань і функцій [3].

Структура страхової компанії може охоплювати декілька рівнів управління. У практиці управління страховими компаніями набула поширення система «керівництво у співвідношенні із співробітництвом» [2]. Особливості цієї системи полягають у тому, що вона будується на принципах лінійного, функціонального та лінійно-штабного підпорядкування (рис. 2).

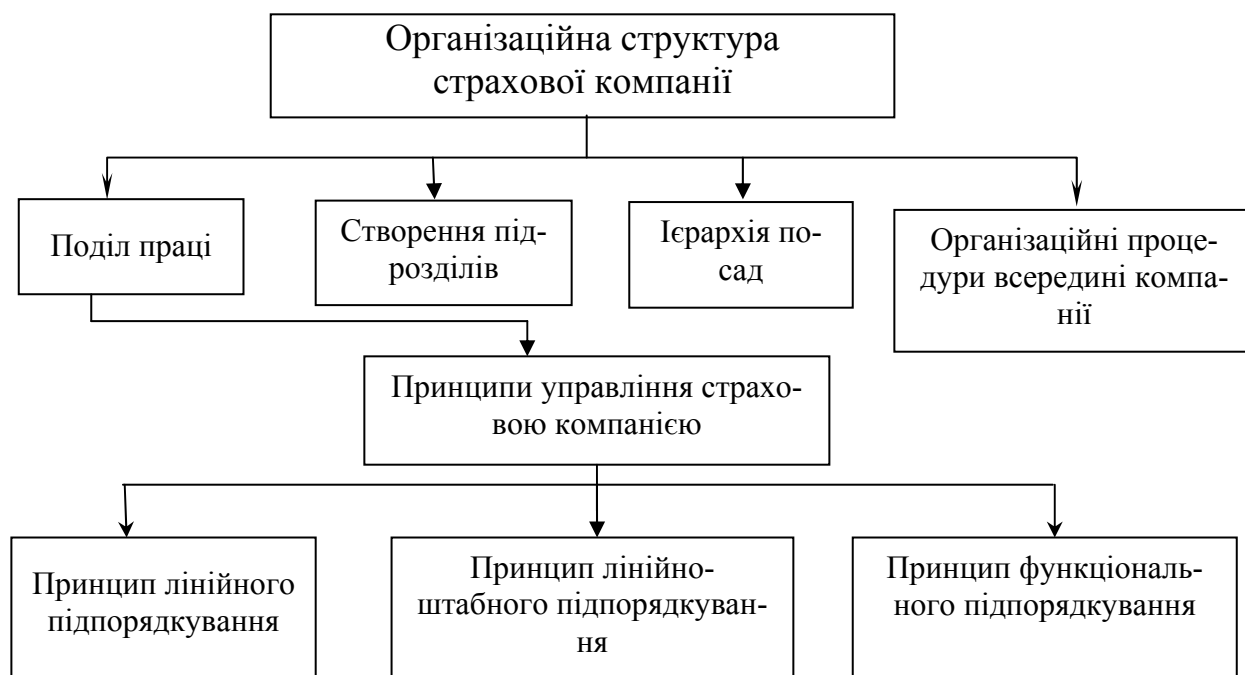


Рис. 2. Організаційна структура страхової компанії

Структура органів управління страховою компанією залежить від того, в якій організаційній формі її створено. Оскільки більшість страховиків України мають статус акціонерного товариства, то з урахуванням особливостей Закону України «Про господарські товариства» вищим органом управління є загальні збори акціонерів, якими обирається Рада директорів, що створює правління та обирає голову правління. Детальніше розглянемо організаційну структуру на прикладі страхової компанії ТАС. На сьогоднішній день загальна структура компанії поділена на чотири блоки (рис. 3) [7].

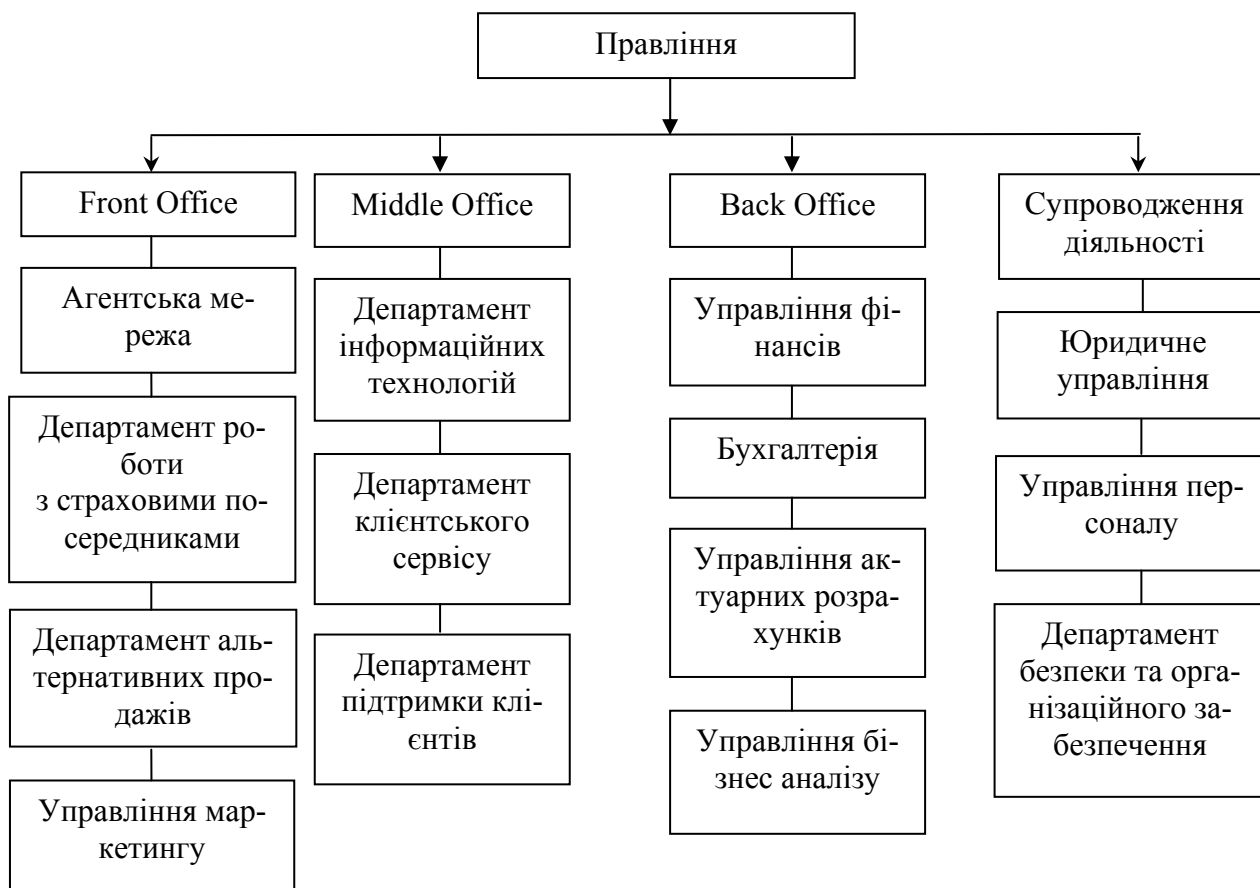


Рис. 3. Структура правління АТ СК ТАС

Отже, в страховій компанії створено відділ по управлінню фінансами, до якого входить також бухгалтерія, управління актуарними розрахунками, та управління бізнес аналізу. Для кращої роботи страхових компаній можна запропонувати також інший розподіл організаційної структури страхової організації, який є більш простішим (рис. 4). Основними і декларованими метою і завданням організації є збільшення зборів премій.

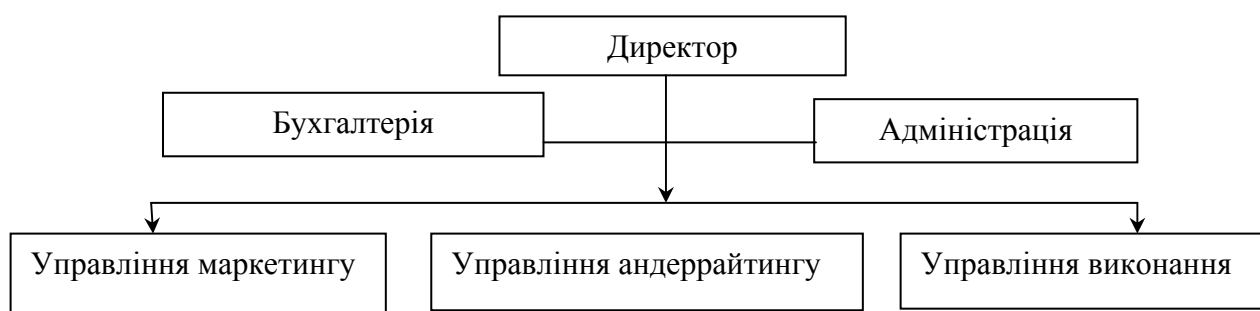


Рис. 4. Реорганізація організаційної структури страхової організації

Запропонована структура передбачає три основних і незалежних один від одного виробничих управління з відповідними інформаційними та фінансовими потоками. Основні функції, мотивація персоналу і склад управлінь представлені в табл. 1.

Основними факторами мотивації, які сприяють покращенню управління фінансами у страхових компаніях є директивний план зборів премій як для підрозділів продажу, так і для профільних підрозділів і стимул штатного персоналу у вигляді комісійних від продажу.

Таблиця 1. Розподіл інформаційних і фінансових потоків страхової компанії

Управління	Функції	Мотивація	Склад
Маркетинг	1. Аналіз попиту 2. Консультації клієнтів 3. Безпосередні продажі 4. Оформлення договорів 5. Ведення бази обліку клієнтів 6. Облік і оформлення комісійних винагород 7. Рекрутинг і навчання агентів	1. Комісійні винагороди від продажу 2. Бонус (премія) від обсягу продажів	1. Відділ автострахування 2. Відділ майна та відповідальності 3. Відділ ДМС 4. Відділ вантажів 5. Відділ по роботі з регіонами 6. Відділ обліку комісії 7. Навчальний центр
Андеррайтинг	1. Ризик-аналіз і моніторинг фінансових потоків страхових операцій 2. Оцінка поточної ліквідності і платоспроможності організації 3. Розрахунок і моніторинг балансу страхового портфеля 4. Статистичний аналіз страхових операцій 5. Актuarні розрахунки та ін.	Бонус (премія) від чистого прибутку страхових операцій	1. Відділ профільних андеррайтерів 2. Служба актуаріїв 3. Служба ризик-інженерів 4. Відділ управлінського обліку страхових операцій 5. Відділ перестрахування 6. Інформаційно-аналітичний відділ 7. Відділ ризик-менеджерів-консультантів
Виконання зобов'язань	1. Прийом претензій 2. Оцінка збитків 3. Врегулювання претензій / збитків 4. Оформлення виплат 5. Юридичний супровід 6. Управлінський облік претензій і виплат	Бонус (премія) від економічного ефекту врегулювання збитків	1. Диспетчерська служба 2. Відділ аварійних комісарів 3. Відділ врегулювання претензій / збитків 4. Відділ виплат

Отже, можна зробити висновок про те, що структура управління фінансами страховика визначається в залежності від того, в якій організаційній формі її створено. Більшість страховиків України мають статус акціонерного товариства і вищим органом управління є загальні збори акціонерів, якими обирається Рада директорів, що створює правління та обирає голову правління. Також нами наведена організаційна структура страховика, яка складається з директора, бухгалтерії, адміністрації та трьох основних управлінь: маркетингу, андеррайтингу та виконання зобов'язань, які є основними в роботі над управлінням фінансами компанії. Для стимулу роботи працівникам запропоновані премії та комісійні.

Список використаних джерел:

1. Архипов А. П. Финансовый менеджмент в страховании: учебник / А. П. Архипов. – М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. Вовчак О. Д. Страхова справа: підручник / О. Д. Вовчак. – К.: Знання, 2009. – 425 с.
3. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. / О. Д. Данілов, Т. В. Пасєнко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
4. Полчанов А. Фінансова стратегія страховика на світовому ринку / А. Полчанов // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 3. – С. 75–83.
5. Фінанси для фінансистів: підручник / [К. В. Багацька, О. А. Гнатенко, Т. А. Говорушко та ін.; за заг. ред. Т. А. Говорушко]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 612 с.

6. Фінанси страхових організацій: опорний конспект лекцій / М. В. Гуминська, А. В. Василенко, Н. М. Присяжнюк. – К.: КНТЕУ, 2011. – 144 с.
7. Офіційний сайт АТ СК ТАС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.taslife.com.ua>

Сиротюк Ю. В.

Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь
**ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ
ТА КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ
НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

В сучасних умовах функціонування світової фінансової системи невід’ємною її складовою є фінансовий ринок, який забезпечує переміщення капіталів між різними секторами через відповідні фінансові посередники. Структура наявних фінансових посередників дуже розгалужена та багатофункціональна. Проте, особливої уваги заслуговують ті фінансові посередники, які здатні залучати фінансові ресурси на довгостроковій основі, що дає їм можливість в подальшому здійснювати інвестиції довгострокового характеру, а відповідно забезпечує їх потенційну здатність до фінансування розвитку економіки. Серед фінансових посередників, які відповідають вищезазначеному критерію особливої уваги заслуговують недержавні пенсійні фонди та компанії зі страхування життя. Саме ці установи судячи зі світового досвіду беруть активну участь в інвестиційних процесах на світових фінансових ринках, тож відповідно потенційно можуть виступити активними учасниками і вітчизняних ринків.

Саме тому велика кількість науковців присвятила свої дослідження даній тематиці, зокрема такі як В. В. Басов, О. Г. Морозов, А. З. Астапович, О. В. Гаряча, В. В. Гордієнко, С. І. Денисенко, О. О. Примостка, В. А. Абрамов, Б. О. Зайчук, В. І. Кравченко, М. В. Лазєбна, Л. О. Позднякова.

Варто зауважити, що протягом 2008–2012рр. відбувається спад деяких показників діяльності недержавних пенсійних фондів, зокрема їх загальної кількості на ринку, кількості укладених контрактів та кількості учасників. Проте за даними показниками неможливо остаточно робити висновки про діяльність недержавних пенсійних фондів. Адже, спад кількісних показників не завжди супроводжується також якісним спадом. Важливим якісним показником розвитку НПФів є обсяг сформованих пенсійних активів, аналізуючи загальний обсяг пенсійних активів вітчизняних недержавних пенсійних фондів варто зауважити, що відбувається їх щорічне зростання. Загальний обсяг активів, сформованих недержавними пенсійними фондами, станом на 31.12.2012 становить 1 660,1 млн. грн. Всього за 2012 рік активи недержавних пенсійних фондів зросли на 19,7% (або на 273,2 млн. грн.) у порівнянні з кінцем 2011 року. Більш детальний аналіз темпів приросту сукупних активів недержавних пенсійних фондів показав їх поступове скорочення, яке має місце, починаючи з 2008 року. Причиною таких негативних тенденцій стала світова фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році та супроводжувалася падінням світового та вітчизняного фондового ринку, та, відповідно, знеціненням пенсійних активів, втратою довіри населення до будь-яких фінансових посередників.

Таким чином на даний момент, недержавні пенсійні фонди володіють незначними обсягами пенсійних активів і тому не можуть брати активну участь у інвестиційних

процесах на фінансовому ринку. Проте, зважаючи на зарубіжний досвід функціонування недержавних пенсійних фондів та перспективні можливості розширення їх ресурсної бази за рахунок залучення заощаджень населення, у механізмі структурної модернізації економіки вони мають значний фінансовий потенціал [1].

Щодо страхових компаній, то основними складовими інвестиційного потенціалу страхового ринку є страхові премії та власний капітал страховика. В структурі ринку за період 2003–2010 рр. страхові премії займають у середньому 73%. Натомість страхові премії за договорами страхування життя в структурі премій по ринку за відповідний період займають в середньому 3,1%.

Аналіз вітчизняного ринку страхування дозволяє визначити такі тенденції формування інвестиційного капіталу українських страховиків:

- незначна частка інвестиційного потенціалу у ВВП країни;
- висока питома вага у структурі інвестиційного потенціалу власного капіталу;
- обмежена потенційна участь ринку страхування життя в інвестиційному процесі [1].

Підсумовуючи, можна визначити, що розвиток недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя як активних учасників фінансового ринку пов'язаний з вирішенням цілої низки проблем, серед яких слід виділити наступні:

- недовіра населення до таких структур;
 - низький рівень доходів більшості громадян;
 - нерозвиненість фондового ринку;
 - низький рівень надійності та дохідності вітчизняних фінансових інструментів,
- що унеможлиблює проведення ефективної політики інвестування коштів.

Таким чином, з метою розвитку цих фінансових посередників необхідно вжити наступні заходи:

- розширити дохідні фінансові інструменти фондового ринку;
- сприяти залученню заощаджень населення у інвестиційні процеси на фінансовому ринку через практичне гарантування державою їх збереження;
- здійснити вибір збалансованої інвестиційної політики, яка б забезпечувала збереження заощаджень та можливість їх примноження.

Отже, ефективне функціонування недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя дозволяє вирішити багато ключових проблем економічного та соціального характеру, основними з яких є: достатній рівень добробуту населення після виходу на пенсію, страховий захист, забезпечення значного розміру інвестиційних надходжень в економіку України.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України: монографія / за ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. – Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2013. – 606 с.

Горшечникова Д. М.

*Вятский государственный гуманитарный университет, г. Киров,
Российская Федерация*

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ И В США: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

В современном менеджменте культура организации рассматривается как мощный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения и работников на общие цели.

Западные и российские предприниматели пришли к выводу, что процветает и развивается та фирма, в которой создан сплоченный коллектив, где сломлены иерархические перегородки, где каждый заинтересован в общем успехе, так как от этого зависит и его материальное благополучие. Быстрее всех поднимается и развивается та фирма, коллектив которой имеет хорошо развитую организационную культуру.

Существует довольно много определений понятия организационной (корпоративной) культуры. Часто корпоративная культура трактуется как принимаемые большей частью организации философия и идеология управления, предположения, ценностные ориентации, верования, ожидания, расположения, нормы, лежащие в основе отношений и взаимодействий как внутри организации, так и за ее пределами [3].

Само понятие «корпоративная культура» возникло в США. Именно там впервые стали задумываться о нематериальных составляющих в процессе труда. Более того, была выявлена прямая зависимость производительности, повышения эффективности производства от взаимоотношений людей внутри компании. Ценности стали ядром стержневой культуры организации. Причем мало провозгласить эти ценности. Важнее, чтобы они стали отражением личных убеждений всех сотрудников корпорации.

И в Америке, и в России первые крупные организации были иерархическими. Однако когда такая структура организации стала мешать работе, то именно американцы задумались о существовании более гибких структур. Изменения структуры организации не достаточно для более эффективной работы людей. За создание общего духа в организации отвечает корпоративная культура. Говоря другими словами, присутствие хорошего общего духа организации означает, что результат «на выходе» получается большим, чем сумма усилий, приложенных на входе [1].

В США существует огромное количество консультантов в области корпоративной культуры, поскольку формирование «здорового духа» внутри компании со временем приносит определенные «дивиденды» в виде повышения эффективности производства, морального удовлетворения людей [2]. Наконец отметим, что американская корпоративная культура испытывает воздействие мировоззрения прагматизма с его приоритетом пользы. Так или иначе, имеет смысл говорить о пользе как о некой «ценности» или целесообразности определенной социальной группы.

Немаловажный фактор, влияющий на корпоративную культуру внутри российских организаций – это, прежде всего, определенное отношение к людям. Российские руководители предпочитают менять сотрудников, а не обеспечивать им благоприятные условия труда, в т. ч. достойное вознаграждение. К сожалению, недостаточным образом разрабатываются социальные программы, дающие сотрудникам ощущение безо-

пасности. Зарубежные компании работают по другому принципу. Для них, очевидно, что человеческий капитал бесценен.

Существует еще одна проблема, препятствующая нормальным корпоративным отношениям в России. Это «синдром власти» российских руководителей: через определенное время происходит опьянение от успеха, и как следствие, процесс принятия решения бюрократизируется, наблюдается недоверие к специалистам, неоправданное отчуждение, а порой и презрение руководителя к персоналу. Конечно, на таком фоне истинная корпоративность не может сформироваться. Тем не менее, за последние годы мы наблюдаем положительную тенденцию внутри российских компаний. Многие руководители меняют свой стиль работы, понимая, что корпоративная культура определяет позиционирование компаний на рынке. Практика доказала, что компании с сильной корпоративной культурой являются более конкурентоспособными. При этом российским руководителям следует помнить, что культура предстает в разных образах и формах, но только истинно великие культуры способны подвигнуть людей на преданность организации и ее целям: культура начинается «сверху».

Таким образом, следует отметить разное отношение к человеку в рамках двух анализируемых культур: если в западной культуре человек – это ценность, то в российской все обстоит несколько иначе.

Далее, в американских компаниях четко прослеживается способность к быстрой реструктуризации. Уже упомянутый низкий уровень доверия, бюрократизм, заносчивость руководителей тормозят этот процесс в России. Косвенным образом на корпоративную культуру влияют разный уровень технологического развития, исторический опыт, отношение к закону.

Российским людям, руководителям, корпорациям следует ориентироваться на свои сильные стороны: каждый человек изначально наделен каким-либо талантом, который должен быть обнаружен, раскрыт и задействован во благо общества.

В последние годы в России наблюдался рост компаний. Такой рост требует реструктуризации. Управление осуществляется уже не одной, а несколькими компаниями. Конечно, в каждой из отдельных организаций имеется своя корпоративная культура. Вместе с тем имеет смысл говорить о некой стержневой культуре внутри корпорации, которая является носителем общих ценностей. Во-первых, «головной» компании нужно осознать свою собственную культуру; во-вторых, выделить то, что следует сформировать в других компаниях; в-третьих, необходимо организовать обучение этой корпоративной культуре. И этого недостаточно. Необходимо также создать обратную связь, так как порой процесс насаждения корпоративной культуры оказывается неэффективным. Несомненно, что в этот процесс должны быть вовлечены все сотрудники входящих в корпорацию организаций.

Процесс обучения корпоративной культуре в России можно осуществлять в корпоративных университетах. Они выступают как система внутрифирменного обучения персонала, неразрывно связанная со стратегиями развития корпорации. Такие университеты уже в 1960-х гг. прошлого века впервые появились за рубежом. В настоящее время во всем мире около 2000 крупных корпораций имеют свои университеты. Некоторые российские корпорации также пошли по этому пути. Однако не все даже крупные компании могут иметь свои корпоративные университеты. В этом случае корпоративная культура складывается стихийно. Как правило, за этот процесс отвечает небольшая группа энтузиастов. По мере возрастания организации ослабевает дух команды, возникает атмосфера недоверия, что влечет за собой применение авторитарных мер в управлении. Считается, что если на начальных этапах развитие организации

складувалося хорошо, то так будет всегда. Хотя на самом деле это далеко не так: поддержание жизнеспособности организации является поистине кропотливой работой.

Таким образом, при конечной эквивалентности целей, методы формирования корпоративной культуры в России и США существенно отличаются, и нам представляется, что изучение американской корпоративной культуры является необходимым элементом современного российского менеджмента.

Список использованных источников:

1. Свиткин М. З. Методы менеджмента качества / М. З. Свиткин // Организационно-методические аспекты корпоративной культуры. – М., 2009. – Вып. № 2.
2. Друкер П. Ф. Практика менеджмента / П. Ф. Друкер. – М., 2002.
3. Иванов М. А. Организация как ваш инструмент / М. А. Иванов, Д. М. Шустерман. – М., 2004.

К. е. н. Жежуха В. Й.

*Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи
Національного банку України*

ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У ринкових умовах господарювання людський капітал є одним із першочергових чинників здобуття істотних конкурентних переваг та одержання різновекторного позитивного ефекту. З огляду на це удосконалення різних аспектів управління персоналом є важливою передумовою забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання різних сфер економіки.

Попри чималі напрацювання у сфері управління персоналом сьогодні залишається нерозв'язаною проблема ґрунтового дослідження особливостей формування технології такого управління та усіх її складових елементів. У першу чергу ця проблема не набула свого вирішення у зв'язку із відсутністю у літературі наукового обґрунтованого поняття такої технології, її змістового наповнення, а також розуміння відмінності між технологією та процесом управління персоналом.

Огляд та узагальнення літературних джерел дає змогу стверджувати, що у традиційному розумінні (що склалося багато в чому історично) поняття «технологія» пов'язане найчастіше саме із промисловим виробництвом і воно тотожне поняттю «технологічний процес». Варто зауважити, що в економічно розвинених країнах, зокрема й у працях багатьох вітчизняних науковців, поняття «технологія» трактується, натомість, у значно ширшому розумінні. Зокрема, як визначено у роботі І. Єсиповського [2, с. 6], ця категорія відображає універсальне поняття, що визначає сферу діяльності людини, пов'язану із перетворенням результатів наукових досліджень у суспільно-корисну продукцію, а також сукупність знань, що супроводжують таку діяльність, та відповідну їй техніку. У роботі О. Кузьміна та О. Мельник [4, с. 58–59] поняття «технологія» використовується у поєднанні з поняттям «управління» та стосується системи менеджменту підприємства в цілому. За означенням Р. Ейреса [1], технологія – це «цілеспрямована зміна впорядкованих знань на практиці, особливо у сфері виробництва». В. Крамаренко та А. Шегда акцентують увагу на тому, що технологія є «будь-яким засобом перетворення вихідних матеріалів, – будь то люди, інформація чи фізичні матеріали, – для одержання бажаних результатів» [3, с. 239; 6, с. 638].

Таким чином, на основі вивчення й узагальнення вітчизняних та іноземних літературних джерел технологію у широкому розумінні можемо визначити як спосіб перетворення будь-яких вхідних елементів у вихідні, що є спільним для усіх наведених вище визначень. Таке тлумачення цього терміну дозволить застосовувати його на практиці щодо різноманітних понять, які відрізняються між собою різною мірою узагальнення. Воно не суперечить жодному із наведених вище означень, тільки їх узагальнює. Це свідчить про можливість використовувати зазначене поняття для характеристики різних об'єктів чи процесів залежно від мети та завдань дослідження, а також від потреб практики.

Порівнюючи технологію із процесом, варто зауважити, що це два взаємопов'язані поняття, однак вони не є тотожними. Згідно Тлумачного словника української мови, процес – це «послідовна зміна станів або явищ, яка відбувається закономірним порядком; хід розвитку чого-небудь; це сукупність послідовних дій чи засобів, спрямованих на досягнення певного наслідку» [5]. Таким чином, під процесом оцінювання будь-яких економічних явищ слід розуміти послідовність етапів, які взаємопов'язані певним порядком. Натомість, технологія оцінювання включатиме не тільки ці етапи, а й деталізуватиме кожен з них, зокрема й у розрізі ресурсного забезпечення. Технологія вказуватиме, які завдання на тому чи іншому етапі слід здійснити, якою повинна бути тривалість виконання конкретного завдання та кожного етапу оцінювання загалом, які кадрові, інформаційні, матеріальні, фінансові та інші ресурси потрібні для цього тощо. Таким чином, технологія є більш ширшим поняттям порівняно із процесом і вона виступає ґрунтовнішим інструментом управлінської діяльності.

Враховуючи наведені результати, а також загальновідомі підходи до трактування поняття «управління», під технологією управління персоналом слід розуміти послідовність певних етапів впливу керівної підсистеми на керовану, що передбачає деталізацію завдань кожного етапу та його ресурсне забезпечення для досягнення поставлених цілей і виконання завдань у сфері управління персоналом. Відтак, формуючи технологію такого управління, слід не тільки говорити про конкретні його етапи, а й про деталізацію кожного із них шляхом конкретизації завдань, побудови сіткових графіків, встановлення ресурсного забезпечення тощо.

Список використаних джерел:

1. Эйрес Р. Научно-техническое прогнозирование и долгосрочное планирование: учеб. пособ. / Р. Эйрес. – М.: Мир, 1972.
2. Есиповский И. Э. Совершенствование организации работ по внедрению техники и технологий двойного применения в условиях рынка: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 20.01.07 «Военная экономика» / И. Э Есиповский. – М., 1996.
3. Крамаренко В. І. Менеджмент: навч. посіб. / В. І. Крамаренко. – К.: ЦУЛ, 2000. – 248 с.
4. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: «Академвидав, 2003. – 416 с.
5. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uktdic.appspot.com/?q=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81>
6. Шегда А. В. Менеджмент: підручник / А. В. Шегда. – К.: Знання, 2004. – 687 с.

К. е. н. Могилевська О. Ю.

Київський міжнародний університет, Україна

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ
НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ**

Складність зовнішнього середовища, насиченість ринку товарами, високі вимоги споживачів до їх якості й асортименту зумовили необхідність пошуку нових форм і методів управління підприємствами з метою забезпечення їх ефективності та конкурентоздатності. Впровадження маркетингу як ринкової концепції управління забезпечує нове бачення проблеми корпоративного управління, орієнтуючи його на досягнення ринкового успіху. Потреба в концентрації зусиль організації на завоювання та утримання ринку зумовила необхідність в симбіозі маркетингового і корпоративного управління, що забезпечує реальну спрямованість всіх підрозділів підприємства на підвищення ринкової вартості бізнесу.

Паралельно з систематизацією менеджменту відбувається процес формування корпоративної культури незалежно від того, усвідомлює компанія це чи ні. Після боротьби різних цінностей, управлінських рішень, що базуються на суперечливих принципах, складається корпоративна культура, яка формується навколо певних цінностей. Ці цінності, індивідуальні для кожного підприємства. Ключовою сполучною (або навпаки, роз'єднуючою) ланкою між маркетинговою стратегією підприємства й його корпоративною культурою служать цінності. Сполучною ланкою цінності стають тільки тоді, коли співпадають бізнес-цінності, задекларовані компанією (інноваційність, результативність, свобода, гнучкість), й фактичні, реальні цінності, навколо яких сформувалася корпоративна культура (контроль, стабільність, порядок, ефективність).

До формування бізнес-цінностей на підприємстві необхідно підходити відповідально, тому що в стратегічному плануванні на цих цінностях будуються багато планових документів: інструкції, стандарти, процедури, кодекси та політики (наприклад, кадрова, облікова, закупівельна, цінова тощо). На наш погляд, необхідно простежити, щоб принципи в політиках й норми в кодексах відповідали цінностям.

При формуванні цінностей треба враховувати й такі чинники, як стиль лідерства й відношення топ-менеджменту з власниками. Але в першу чергу, все-таки цінності напряму пов'язані з клієнтами й особливостями ринку. Якщо ж діагностика показує, що корпоративна культура є гальмом в реалізації стратегії, необхідно серйозно займатися організаційними змінами: роз'яснювати персоналу цінності компанії та ухвалювати рішення відповідно до них. Стратегічне планування – це альтернативне, багатоваріантне планування, засноване на прогнозі-передбаченні та проривних ідеях. І лише в такому розумінні стратегічного планування корпоративна культура може зіграти свою стратегічну роль – роль інструменту досягнення стратегічних цілей й реалізації стратегії.

Управлінський консалтинг дозволяє відстежувати певні тенденції, що відбуваються на ринку праці. Власники й керівники бізнесу є носіями культури підприємства. Для вирішення проблеми різних цінностей персоналу у кожному конкретному випадку потрібен індивідуальний підхід, але в цілому, на наш погляд, слід спрямовувати зусилля в наступних напрямках:

- усвідомлення й чітка побудова принципів корпоративної культури;
- врахування відмінностей в цінностях співробітників, управлінців, власників при управлінні бізнесом;
- створення системно-індивідуальних підходів до навчання співробітників, що враховують їх ціннісні орієнтири;
- розробка системи стимулювання й мотивації, що враховує відмінність в ціннісних орієнтирах різних співробітників.

Персонал можна розглядати як актив, здатний як підвищити, так й знизити вартість бізнесу. При покупці компанії оцінюється в першу чергу фінансова звітність підприємства й перспективи розвитку ринку, а на персонал дивляться в розрізі витрат і їх можливостей оптимізації. Багато експертів щодо злиття й поглинання затверджують, що саме персонал стає причиною провалів інтеграції підприємств після їх купівлі. На наш погляд, цей негативний ефект викликаний в основному різницею в корпоративній культурі підприємств.

Відповідальність за такий важливий елемент бізнесу як персонал лягає, в першу чергу, на директора з персоналу. На наш погляд, для успішної роботи підприємству необхідно з урахуванням поставлених цілей визначити місце директора з персоналу в структурі підприємства. Бажано, щоб директор з персоналу входив до колегіального управляючого органу підприємства. Для виконання своїх професійних задач директор з персоналу в першу чергу повинен володіти такими компетенціями як розуміння бізнесу й стратегічне мислення. Інвестування свого часу в планування, постановку цілей й надання зворотного зв'язку дає керівництву підприємства шанс одержати цінну допомогу та вносити істотний внесок в бізнес від директора з персоналу.

Досвід показує, що персонал будь-кого підприємства є ключовим чинником успішної реалізації розробленої стратегії, а досягши стратегічних результатів можна й необхідно розвивати людський капітал. Людський капітал має багато спільного з іншими видами активів підприємства. Але є у людського капіталу й фундаментальна відмінність – власні цілі людей. Досвід показує, що до впровадження системи мотивації необхідно відноситися як до окремого проекту, тоді шанси на успіх впровадження великі. Відносини працедавця й найманого працівника все більш наближаються до гнучких – договірних, які дозволяють використовувати людський капітал як важливий важіль підвищення конкурентоспроможності. Винагорода працює, коли вона прив'язана до результату. Результат повинен доводитися до співробітників у вигляді особистих цілей, пов'язаних з метою підприємства.

Мета будь-якого комерційного підприємства – підвищення вартості. Уточнення цієї мети, її прив'язка до моделі зовнішнього середовища і власної бізнес-моделі роблять цілі підвищення вартості вимірними, досяжними і реалістичними.

Залежно від стану зовнішнього середовища і рівня розвитку самого бізнесу цілі можуть припускати масштабування, підвищення ефективності або трансформацію бізнес-моделі. Вартісний підхід до управління, формування зв'язаних між собою цілей і відповідність бізнес-моделі реаліям зовнішнього середовища дозволяють добитися стійкого зростання вартості в довгостроковій перспективі. Упровадження корпоративного управління може бути формальним. Проте, справжні конкурентні переваги дає взаємодія корпоративного і маркетингового управління на підприємстві.

К. е. н. Посохов І. М.
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», Україна
ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ Т. ГУДЗЬ
ДЛЯ ОЦІНКИ РИЗИКУ БАНКРУТСТВА
ВІТЧИЗНЯНИХ КОРПОРАЦІЙ

Проблема аналізу та оцінки ризику банкрутства достатньо актуальна. Кожний економічний суб'єкт на всіх рівнях відчуває на собі вплив неординарних ситуацій та непередбачених обставин, на які необхідно адекватно реагувати. Дослідження проблем аналізу та оцінки ризику банкрутства вітчизняних корпорацій зумовлено процесами інтеграції вітчизняних корпорацій у світову економіку та актуальністю підвищення ефективності управління сучасними корпораціями. Дослідженню сучасних проблем застосування закордонних моделей оцінки ймовірності банкрутства для вітчизняних компаній присвячені публікації таких науковців: А. Голоскоков, Т. Гудзь, Т. Клебанова, В. Лук'янова, О. Прокопенко, Т. Рзасва та ін. Т. Гудзь розробила власну модель, орієнтовану на виявлення ризику банкрутства з урахуванням сучасних норм вітчизняного законодавства про банкрутство та показників фінансового стану вітчизняних компаній, диференційованих за видами економічної діяльності (рис. 1). Для визначення межі банкрутства обрано коефіцієнт автономії. Це обґрунтовано тим, що цей показник характеризує залежність компанії від зовнішніх джерел фінансування, та дозволяє оцінити достатність майна компанії для погашення вимог кредиторів [1]. Розробка моделей прогнозування ймовірності банкрутства базується на визначенні найбільш суттєвих факторів, що характеризують стадії фінансового стану та впливають на рівень фінансової автономії компаній, з урахуванням галузевої діяльності компаній (рис. 1).

В усіх моделях інтерпретація показника «у» – коефіцієнта автономії – відбувається за його економіко-правовим змістом: при значенні інтегральної оцінки більше 0,5 фінансовий стан підприємства у короткостроковій перспективі є відносно стабільним; значення «у» нижче 0,5 свідчить про дисбаланс фінансової рівноваги підприємства, що свідчить про наявність кризових процесів; від'ємна величина «у» показує відсутність чистих активів на підприємстві, що загрожує йому банкрутством у найближчий рік діяльності [1].

Результати економіко-математичних розрахунків при розробці моделі Т. Гудзь в процесі кореляційно-регресійного аналізу показали, що представлені моделі є достовірними з ймовірністю 95% [1].

Таблиця 1. Модель діагностики ймовірності банкрутства Т. Гудзь

Роки	ІСД		Інтерпайп		УПЕК	Украфта	Арселор	Турбоатом	Рошен
	АМК	ДМК	НДТЗ	НМТЗ					
2009	0,248	0,419	0,351	0,368	0,816	0,369	0,454	0,458	0,419
2010	0,206	0,313	0,367	0,365	0,393	0,4	0,439	0,505	0,223
2011	0,253	0,22	0,359	0,359	0,387	0,383	0,439	0,558	0,26

Примітка: розраховано автором на основі фінансової звітності корпорацій та джерел [1; 2].

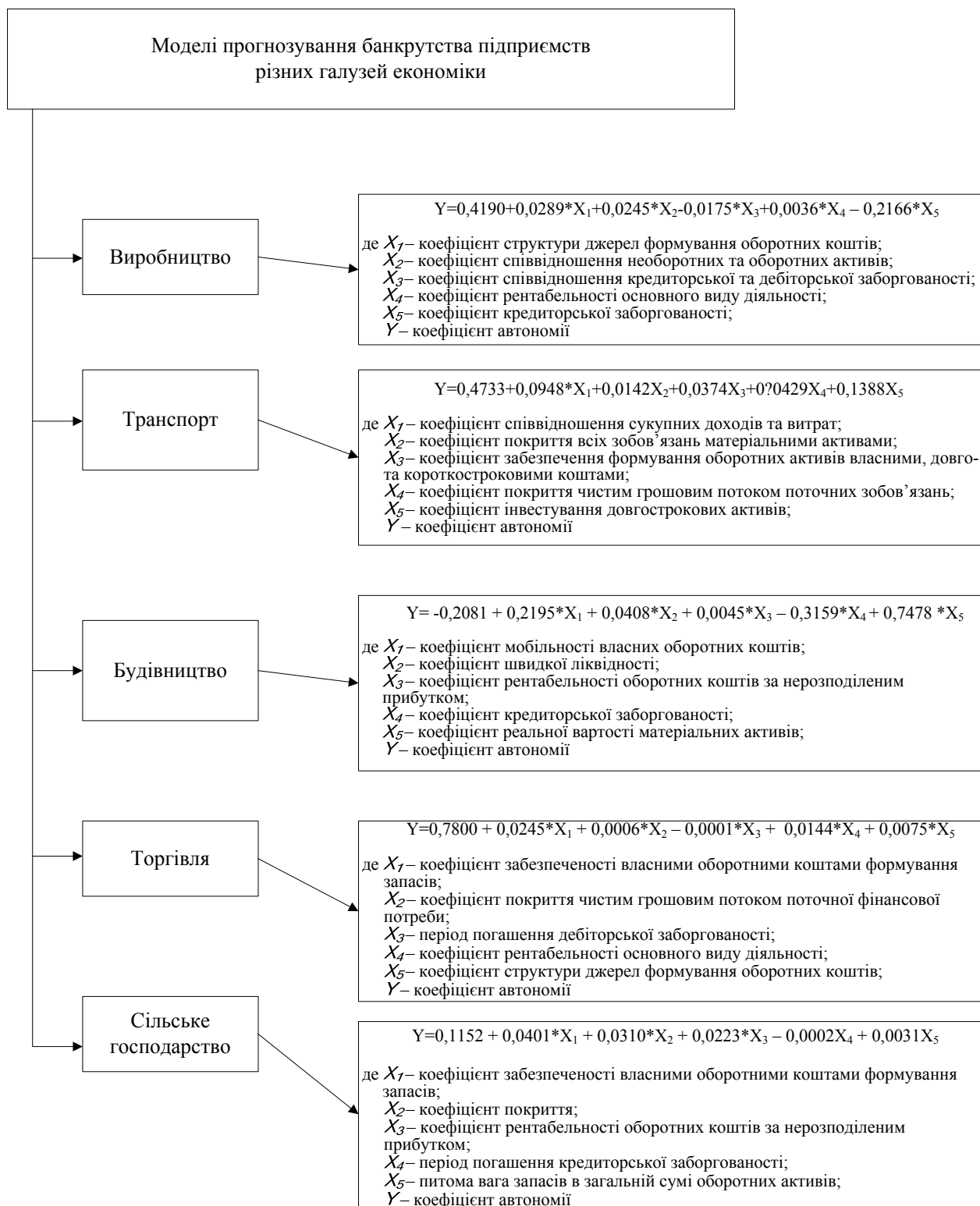


Рис. 1. Моделі прогнозування банкрутства підприємств різних галузей економіки
(Складено автором на основі джерела [1])

В ході наукового дослідження проведено аналіз імовірності банкрутства дев'яти українських корпорацій. Аналіз корпорацій здійснювався з використанням моделі прогнозування банкрутства Т. Гудзь. Результати розрахунків свідчать, що у 2009 році УПЕК має відносно стабільний фінансовий стан у короткостроковій перспективі, інші корпорації, або їх структурні підрозділи мають дисбаланс фінансової рівноваги, що демонструє наявність кризових процесів. У 2010 та 2011 році лише Турбоатом має відносно стабільний фінансовий стан у короткостроковій перспективі, інші корпорації, або

їх структурні підрозділи мають дисбаланс фінансової рівноваги, що демонструє наявність кризових процесів в корпораціях. Отримані результати розрахунків не виявили корпорації, яким загрожує банкрутство у найближчий рік діяльності. Існуючий світовий досвід прогнозування банкрутств був розвинений сучасними вітчизняними науковцями О. Терещенко та Т. Гудзь у власних моделях прогнозування банкрутства, однак на сьогодні проблема прогнозування банкрутств корпорацій потребує подальших наукових досліджень, тому що існуючі моделі не завжди дають адекватні результати.

Список використаних джерел:

1. Гудзь Т. П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: монографія / Т. П. Гудзь. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. – 166 с.
2. Офіційний сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО ЯКОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Водолазська О. А.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВІДБОРУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ-ПАРТНЕРІВ

В Україні існує велика кількість страхових компаній, які мають різноманітні види послуг. Для того, щоб страхувальник міг обрати компанію, яка б відповідала його вимогам, потрібно проаналізувати їх діяльність на страховому ринку.

Основними показниками, що характеризують компанію є страхові резерви та величина активів. Їх високий рівень рекомендує страхову компанію з кращого боку. Адже, при значному розмірі страхових резервів, застрахована особа має більші можливості отримати своє відшкодування. Показник «Страхові резерви» характеризує забезпечення страховиком майбутніх виплат страхового відшкодування та визначає ступінь розміщення коштів в інвестиційних активах, за рахунок чого покриваються зобов'язання страхової компанії.

Розмір власного капіталу не є безперечним критерієм, який показує здатність страховика виконувати зобов'язання перед клієнтами. Критерієм оцінки слугує співвідношення між розміром власного капіталу і обсягом прийнятих зобов'язань. Достатність страхових резервів і статутного фонду залежить від: виду страхування, терміну дії договору, рівномірності розподілу ризику. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (Кзвк) характеризує ступінь покриття власними коштами компанії страхових зобов'язань на випадок перевищення фактичних страхових зобов'язань над розрахунковими. Нормальним вважається $K_{звк} > 0,28$. Збільшення коефіцієнта забезпеченості означатиме, що у підприємства є надлишкові джерела формування оборотних активів, а його зниження свідчить про нестачу цих джерел. В обох випадках фінансовий стан підприємства є незадовільним.

Страхування майна це класичний вид страхування, який завжди користується попитом на страховому ринку. Кожне *підприємство* має у себе на балансі будь-яке майно. Страхування майна юридичних осіб покликане бути важелем мінімізації ризиків на підприємстві.

Страховики сьогодні пропонують великий асортимент різноманітних страхових продуктів, досить схожих між собою. Відмінності між ними криються, як правило, у розмірі страхових тарифів та переліку страхових подій.

Страховання майна юридичних осіб являє собою ризик, що передбачає певну подію, настання якої тягне за собою пошкодження майна та відшкодування матеріального збитку страхувальнику. Незважаючи на велику кількість ризиків у страхуванні майна, найбільше число страхових виплат припадає на два ризики – пошкодження майна внаслідок дії води та вогню. Занадто велика ймовірність настання страхових подій в даних випадках. Тому сплата незначної, порівняно з сумою можливого збитку, страхової премії гарантує страхувальнику спокійне життя і надійний захист.

При страхуванні майна, страхова сума визначається на підставі домовленості між страхувальником і страховиком, але обмежується балансовою вартістю самого майна. Договір страхування майна підписується на термін від одного місяця до одного року. Оплата страхової премії може здійснюватися як одноразово, так і з розстрочкою платежу. Розмір страхового тарифу у різних страховиків може бути різним. Але, як правило, при страхуванні майна юридичних осіб страхові тарифи складають 0,1–1,5% від страхової суми (в залежності від кількості ризиків, вірогідності їх настання, виду і параметрів страхування майна тощо).

Оптимальна програма страхування транспортних ризиків сама по собі не гарантує безпеки транспортного підприємства. Адже багато що залежить від фінансової стабільності страхової компанії, через яку буде реалізовано програму страхування, професіоналізму її співробітників та цілого ряду інших факторів. Тому можна розглянути систему показників порівняльної оцінки страховиків, що дозволяє обрати партнером ту страхову компанію, яка разом із транспортним підприємством зможе ефективно реалізувати сформовану стратегію страхування.

Таблиця 1. Розрахунок рейтингових показників для страхових компаній, які взаємодіють з транспортними підприємствами

№ з/п	Показник	Страхові компанії			
		«БУСІН»	«Енергополіс»	«УНІКА»	«Оранта»
1	Фінансова результативність	1,20	1,20	1,20	1,05
2	Якість страхового портфеля	1,17	1,04	0,91	0,91
3	Якість страхових продуктів	0,72	0,72	0,72	0,72
4	Структура клієнтської бази	0,32	0,28	0,32	0,28
5	Маркетингова політика	0,42	0,42	0,54	0,54
6	Якість перестрахових програм	2,50	1,50	2,00	1,75
7	Стан та якість людських ресурсів	1,08	0,96	0,96	0,84
8	Якість інноваційних програм	0,32	0,32	0,36	0,32
9	Ефективність збутової мережі	0,16	0,28	0,32	0,40
10	Адекватність інформаційних технологій	0,20	0,24	0,32	0,32
11	Ефективність системи обліку	0,35	0,35	0,40	0,35
Підсумковий показник		8,44	7,31	8,05	7,48

У дослідженні наведено розрахунок рейтингових показників страхових компаній «БУСІН», «Енергополіс», «УНІКА», «Оранта», які є лідерами ринку транспортного страхування України. Рейтингові показники розраховані з метою визначення страхової компанії, яка зможе більш ефективно реалізувати програму страхування транспортних ризиків.

Рейтинговий показник страхової компанії «БУСІН» дорівнює 8,44, тому співпраця з нею більш приваблива для транспортних підприємств порівняно з іншими страховиками.

Отже, зростання кількості страхових компаній, зміна структури та обсягу послуг, що вони надають, а також необхідність визначення найкращих об'єктів для інвестування зумовлюють потребу у визначенні найбільш значущих показників для оцінки діяльності та рейтингування страхових компаній.

Метою визначення рейтингу страхових компаній для транспортних підприємств є забезпечення прозорості результатів їхньої діяльності, якості послуг, а в довгостроковій перспективі рейтинг повинен стати ключовим показником надійності обраної страхової компанії.

К. держ. упр. Голинська О. В.

Одеський регіональний інститут державного управління

Національної академії державного управління при Президентові України

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ІНДИКАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Звертаючись до терміну «Індикативне планування» (від лат. Indicator – вказівник) у Великому економічному словнику під редакцією А. Б. Борисова, ми знаходимо його досить стисле визначення як «планування, що орієнтує на державному рівні» [1, с. 254]. Загалом, з огляду на досить незначну сучасну теоретичну базу, я можу сформулювати вихідне положення управлінської сутності індикативних планів. Вони здебільшого представляють собою своєрідні плани-прогнози. З точки зору державного управління у сфері економічного розвитку, зазначу також, що вони складаються з метою орієнтації у розробці планів розвитку суб'єктів управління. Розробниками індикативних планів є державні органи влади, а їх метою є декларування бачення останніми економічного майбутнього системи управління в цілому.

Між тим, індикативне планування здатне стати основним робочим інструментом з реалізації цілей, поставлених у стратегічному плані розвитку держави. Його особлива цінність полягає в можливостях врахування конкретних умов економічної та соціально-політичної ситуації. Іншими словами, індикативне планування – це не що інше, як процес формування системи параметрів (індикаторів), що характеризують бажані стан і розвиток економіки країни. Ці індикатори, на відміну від декларативних параметрів стратегічного плану, носять більш «приземлений» характер, відповідають дійсному стану державної соціально-економічної політики та по суті є реальними малими кроками до стратегічної мети. Досягнення зазначених індикаторів пов'язане зі становлення системи заходів державного впливу на соціальні та економічні процеси в державі.

Досвід ряду високорозвинених країн свідчить, що індикативне планування (ІП) в умовах ринкової економіки оперує насамперед, параметрами макроекономічного ряду [2, с. 17–19]. Там воно розглядається як основний компонент в системі державного управління економікою, його використання передбачає раціональне поєднання механізмів ринкового саморегулювання та державного регулювання.

Видатний внесок у становлення теорії і практики індикативного планування вніс у 1922–1925 рр. Н. Д. Кондратьєв. Саме на його працях базувалися технології так званих «радянських п'ятирічок» (перша така п'ятирічка стартувала у 1928 році). Проте, з іс-

торико-політичних причин його ідеї не отримали реалізації в практиці країн пострадянського простору.

В світову практику господарювання індикативна форма планування увійшла на гребені економічної кризи 1929–1933 року, коли ринковий механізм почав втрачати здатність утримувати процеси відтворення в раціональних пропорціях і забезпечувати стабільний, збалансований розвиток економіки. Індикативні плани розглядалися урядами як засіб, за допомогою якого можливо подолати кризові явища в економіці.

Перші індикативні плани носили обмежений характер, вони охоплювали переважно бюджетно-податкову політику. Вже з середини 40-х років XX століття вченими відзначені ознаки індикативного плану:

- план формується в результаті свідомої, координуючої діяльності держави спільно з усіма зацікавленими сторонами (агентами);
- прийняття плану шляхом широкого і вільного обговорення передбачає проте дотримання принципу пріоритету рішень, відповідних інтересам всього суспільства, а не окремих агентів на шкоду загальнодержавним інтересам;
- цілі плану та заходи з їх досягнення повинні бути обрані таким чином, щоб забезпечувалася максимальна ефективність використання ресурсів;
- план повинен бути збалансований по всіх ресурсах.

Відразу після другої світової війни індикативне планування отримало особливо активне поширення і пройшло у своєму розвитку через різні форми. У літературі виділяють три форми ІП, що відрізняються за часом появи і ступенем зрілості механізмів планування – кон'юнктурна, структурна і стратегічна.

Історично першою формою індикативного планування є кон'юнктурна форма. Під терміном «кон'юнктура» тут розуміється сукупність умов і чинників, що визначають соціально-економічну ситуацію. Основна функція даної форми планування полягає в поліпшенні економічної кон'юнктури і забезпеченні збалансованого розвитку економіки шляхом комплексного використання бюджетно-фінансових, грошово-кредитних та інших макрорегуляторів [1, с. 322].

Вважаю, що більш розгорнутою і досконалою формою індикативного планування є структурна форма, яка передбачає розповсюдження планової діяльності на мезо-та мікрорівень національної економіки. Акцент робиться на забезпечення реалізації державної структурної політики щодо окремих регіонів, галузей і секторів економіки шляхом відповідного узгодження планів та інтересів регіонів та держави, шляхом управлінських відносин та ін.

Структурна форма індикативного планування виникає тоді, коли в рамках селективної структурної політики увага звертається на територіальний розріз індикативних планів, і для впливу на ці параметри використовуються механізми пільгових кредитів, податкових пільг та інших заходів державної підтримки у відносинах з регіональними органами управління та підприємствами різних форм власності.

Проте, на мою думку, найдоречнішою в сьогоденних умовах прогнозованої невизначеності соціально-економічного розвитку є стратегічна форма індикативного планування. Вона передбачає ще більш глибоке узгодження інтересів суб'єктів усіх рівнів національної економіки. Особливістю даної форми є значне розширення часового горизонту індикативних планів і максимальна їх інтеграція з довгостроковою загальнонаціональною економічною політикою. Найважливіша на сьогодні функція цієї форми індикативного планування – концентрація і реалізація стратегічних планів і національних програм і проектів та забезпечення збалансованості динаміки всієї економіки, взаємодії соціально-економічних укладів та управлінських відносин.

Таким чином, індикативне планування здатне стати базою для створення дієвого механізму забезпечення злагоди в суспільстві щодо цілей та орієнтирів соціально-економічного розвитку держави. В межах та у процесі індикативного планування держава здатна у найбільш простий та малоризиковий спосіб впливати на економічний розвиток скоріше за допомогою координації та забезпечення інформацією, ніж шляхом прийняття прямих фінансальних форм і видачі директив.

Список використаних джерел:

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Петров А. Н. Индикативное планирование: теория и пути совершенствования / А. Н. Петров, Л. Г. Демидова, С. М. Климов, Г. З. Щербаковский, Н. Г. Ананов. – СПб.: Знание, 2000. – 96 с.

Марзак І. М.

*Голова Комінтернівської районної державної адміністрації
в Одеській області, Україна;*

*Одеський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України*
**ДО ПИТАНЬ МЕТОДИКИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ**

Для проведення успішного фінансового аналізу проекту регіонального рівня та його подальшого впровадження необхідно чітко розуміти його основні ознаки. По-перше це можливість кількісної індикації (адже витрати та вигоди, пов'язані з упровадженням проекту, відображаються у кількісному вимірі); по-друге – часова обмеженість; по-третє – цілеспрямованість (проекти завжди повинні мати чітко визначені цілі); по-четверте – циклічність (усі проекти проходять визначені фази від встановлення соціально-економічної проблеми до безпосередньої реалізації, ці кінцеві та деякі проміжні віхи становлять його життєвий цикл).

Спираючись на міжнародну практику їх реалізації, усі інвестиційні проекти регіонального (муніципального) рівня можна класифікувати за рядом певних характерних ознак. До таких ознак фахівці відносять масштаби проекту, тип відносин між проектами, що оцінюються, тип грошового потоку у процесі реалізації проекту, рівень інвестиційного ризику, призначення місцевих інвестицій [1, с. 146–149]. За масштабами такі проекти поділятимуть на малі, середні, великі, мегапроекти, глобальні проекти. Причому два останні типи по відношенню до регіональних проектів є структурним середовищем останніх, тобто, місцеві проекти зазвичай входять до складу мега – та глобальних проектів. Визначення масштабу проекту є важливим для встановлення обсягу інвестицій.

За типами відносин я б поділив проекти на незалежні, альтернативні та комплексні.

Відповідно до типу фінансового потоку я б виділив регіональні проекти з:

- одинарним фінансовим потоком (тобто коли проект складається з одночасних вкладень або інвестицій та наступних фінансових надходжень);
- множинним фінансовим потоком, тобто відтік та приплив фінансових потоків чергуються в певній послідовності.

Залежно від рівня ризику інвестиційні проекти регіонального рівня звично поділяються на низькоризикові, середньоризикові та проекти з високим ступенем ризику.

Зазначу, що за середній рівень ризику приймають рівень, притаманний інвестиційному ринку держави в цілому.

Також проекти можна поділяти за призначенням інвестицій, наприклад: інвестиції у підвищення ефективності виробництва; інвестиції у створення виробничих потужностей; інвестиції, пов'язані з виходом на нові ринки збуту; інвестиції соціального призначення тощо.

Попри зазначене, не зважаючи на вид, обсяг чи сферу реалізації регіонального інвестиційного проекту, для прийняття рішення щодо інвестування, необхідно мати інформацію, яка б підтверджувала можливість успішної реалізації відповідного проекту, гарантувала місцевому органу влади повернення вкладених коштів та отримання додаткових надходжень у бюджет. Таку інформацію перш за все потрібно обрахувати перед проведенням аналізу інвестиційного проекту.

В загальноприйнятому сенсі проектний аналіз – це методологія, яка застосовується для визначення, порівняння та обґрунтування альтернативних управлінських рішень і проектів, що дозволяє, у свою чергу, здійснювати вибір і приймати вивірені рішення в умовах обмежених ресурсів [2, с. 14].

Не зважаючи на те, що проекти можуть бути доволі різними (за розміром, терміном дії та сферою реалізації), їх фінансовий аналіз, на мою думку, має спільну схематику, яка охоплює ряд напрямів. Розглянемо кожен з них.

1. Інституційний напрям. При проведенні фінансового аналізу в цьому напрямі оцінюється можливий вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на успішність реалізації проекту.

2. Проведення технічної оцінки проекту. Така оцінка перш за все необхідна, коли передбачається реалізація інвестиційного проекту у сфері виробництва. Основними завданнями технічного аналізу є визначення тих технологій, що є найбільш прийнятними для реалізації цілей проекту, а також для проведення оцінки місцевих умов, ураховуючи такі фактори, як доступність і вартість сировини, енергії, робочої сили. При розгляді потенційних технологій зазвичай аналізується декілька альтернативних варіантів, з яких відбирається одна найвигідніша для проекту позиція на основі певного критерію.

3. Проведення проектного фінансового аналізу має завершуватись оцінкою можливих ризиків. Так, при проведенні загального аналізу інвестиційного проекту використовується велика кількість змінних, загальною ціллю вивчення яких є визначення найбільш ефективного проекту. Проте для майбутньої реалізації проекту завжди залишається можливість зміни у бік як погіршення (скорочення прибутку, втрата споживачів тощо), так і покращання (якісь додаткові вигоди від проекту). Аналіз усіх можливих майбутніх змін є сутністю аналізу ризиків. Всі ризики, що можуть виникнути під час реалізації будь-якого інвестиційного проекту, можна поділити за причинами їх виникнення на зовнішні, внутрішні та інші. Зовнішніми непередбачуваними ризиками можуть, наприклад, бути: заходи держави у сфері ціноутворення, землекористування, зміни у податковому законодавстві тощо; природні катастрофи та катаклізми. А такі ризики як різкі валютні коливання, конкуренція, інфляція, бажання споживачів (ринкові ризики) або порушення правил експлуатації, вимог техніки безпеки, відсутність можливості підтримувати обладнання (операційні ризики) вважаються передбачуваними. До інших ризиків зазвичай відносять ризики, пов'язані зі здоров'ям та працездатністю населення, правовими заходами (придбання патенту або ліцензії), транспортні ризики, можливе пошкодження майна та ін.

Важливо зазначити, що оцінка вигод і витрат проекту повинна відбуватися за цінами, які сформовані ринком або встановлені державою станом на момент прове-

дення такого аналізу. Базою проектного фінансового аналізу є розрахунок показників, комплексний аналіз яких дає оцінку ефективності інвестиційного проекту. За загально визнаними канонами такі проказники можна класифікувати як ті, що враховують вартість грошей у часті, та ті, що їх не враховують [2, с. 155–159].

Отже, фінансовий аналіз проекту – це комплексний аналіз вигод і витрат за регіональним інвестиційним проектом з позиції органу місцевої влади. Мета фінансового аналізу полягає в забезпеченні прийняття до виконання лише тих інвестиційних проектів, що сприяють максимізації прискорення соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Верба В. А. Проектний аналіз: підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. – К.: КНЕУ, 2000. – 322 с.
2. Боардмен Ентоні Е. Аналіз вигід і витрат: Концепції і практика / [Боардмен Ентоні Е., Грінберг Девід Х., Вайнінг Ейдан Р., Веймер Девід Л.]; О. Мороз, Т. Мороз (пер. з англ.). – 2-ге вид. – К.: АртЕк, 2003. – 547 с.

Семічна О. Б.

*Міністр соціальної політики Автономної Республіки Крим, Україна;
Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України*

АСПЕКТИ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ДОГЛЯДУ ЗА ДІТЬМИ, ЩО ОПИНИЛИСЯ В СКЛАДНИХ ЖИТТЄВИХ ОБСТАВИНАХ

Проблематика, до якої я б хотіла звернутися, стосується ефективності функціонування вітчизняних інтернатів для дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування та дітей, що опинилися у складних життєвих обставинах, що належать до галузевого відання Міністерства соціальної політики.

Основною тезою є те, що існуюча нині в Україні система їх фінансування фактично консервує систему таких закладів, призводить до штучного посиротіння дітей. Крім того, більшість інтернатних закладів для дітей-сиріт декілька років тому змінили свої Положення, надавши самим собі право брати в такі заклади дітей із сімей, які перебувають у складних життєвих обставинах. Слід зазначити, що змін у системі фінансування (в частині розрахунку міжбюджетних трансфертів), пов'язаних з такою значною зміною контингенту дітей – не відбулося. Навіть питання про введення, наприклад, додаткового розрахункового коефіцієнту досі не підіймається. Безсумнівно, зазначене вимагає вжиття дієвих заходів для забезпечення прав кожної дитини, якісного покращення матеріальної бази для виховання цих дітей та їх майбутнього, від якого залежить, зокрема, і майбутній соціально-економічний розвиток держави в цілому.

Тому для розробки державної політики, що забезпечить досягнення зазначених цілей, необхідно наразі здійснити окреме наукове дослідження, основними завданнями якого є:

- оцінка діапазону і якості існуючих превентивних і загальних соціальних послуг, необхідних для попередження інституалізації дітей;
- порівняльний аналіз видатків на забезпечення послугами короткострокового догляду дітей без статусу на основі оптимальної моделі соціальних послуг після реформування системи опіки над дітьми;
- розробка пропозицій щодо державної політики та державного фінансування системи короткострокового догляду дітей без статусу в Україні.

Звичайно, теоретична частина такого дослідження повинна базуватися на вивченні та узагальненні нормативно-правової бази з питань реалізації державної політики у сфері короткострокового догляду за дітьми, що опинилися в складних життєвих обставинах та не набули статусу дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, а також на вивченні уроків та практик з міжнародного досвіду. Наразі ж я можу зазначити основні позиції теоретико – методичної проблематики з цих питань.

По-перше, у діючому законодавстві відсутнє чітке визначення поняття «патронат». Статтею 252 Сімейного кодексу України регулюється дія договору про патронат, за яким орган опіки та піклування передає дитину-сироту або дитину, позбавлену батьківського піклування, на виховання у сім'ю іншої особи (патронатного вихователя) до досягнення дитиною повноліття, за плату [1]. При цьому, розмір оплати праці патронатного вихователя не регулюється законодавством, а визначається за домовленістю патронатного вихователя з органом опіки та піклування. При чому, тут я говорю не про законодавчу норму, а про практику, яка склалася у саме цій частині соціального забезпечення. Отож, діюче законодавство передбачає під патронатом саме сім'ю конкретної особи, а до дітей, що можуть потрапити у таку сім'ю, відносяться лише діти-сироти або діти, позбавлені батьківського піклування. Але поза межею дії норми залишаються діти, які не набули такого статусу, і потребують зазначеної форми короткострокової опіки.

Відсутність статусу в таких дітей пов'язане з найбагатішою соціальною метою – з використанням всіх шансів, аби у майбутньому така дитина залишилася у біологічній сім'ї, тобто, не була інституалізована. На даний час діти, які опинилися у складних життєвих обставинах, але не мають статусу дитини-сироти або дитини, позбавленої батьківського піклування, як правило, потрапляють відразу у відповідні інтернатні заклади для дітей-сиріт, або тимчасово у притулки. Безсумнівно, така практика є дуже негативною, адже вона психологічний дискомфорт дитини та розірвання стосунків дітей з біологічними батьками.

По-друге, у законодавстві нечітко визначено категорію дітей, які можуть бути влаштовані у патронатну сім'ю. Так, відсутнє визначення терміну «дитина в несприятливих умовах та екстремальних ситуаціях». Водночас однією з проблем, вирішення якої є необхідною умовою розвитку патронату, є чітка законодавча дефініція категорій дітей, які будуть влаштовуватись у таку форму опіки.

По-третє, важливо визначити стосунки патронатного вихователя з біологічними батьками дитини, оскільки стаття 14 Закону України «Про охорону дитинства» визначає, що «Діти та батьки не повинні розлучатися всупереч їх волі, за винятком випадків, коли таке розлучення необхідне в інтересах дитини і цього вимагає рішення суду, що набрало законної сили» [2].

Також у діючому законодавстві відсутній вичерпний перелік щодо визначення обставин, які є небезпечними та складають підставу для вилучення дитини з біологічної сім'ї. Відповідно, не затверджено законодавчі положення щодо місця перебування дитини з моменту її вилучення з біологічної сім'ї до моменту повернення або надання дитині статусу.

Для формування цих положень необхідно перш за все виробити чіткий перелік документів, які чітко підтверджують статус дитини, що опинилася в складних життєвих обставинах чи потребує вилучення із сім'ї (при чому, два зазначені випадки можуть передбачати два різні комплекти документів). Наприклад, до категорії таких дітей можуть включатися: діти, які зазнали насильства у родині; діти, батьки яких не виконують свої батьківські обов'язки; діти, які самовільно залишили сім'ю чи установи.

Питання визначення статусу дітей, що опинилися в складних життєвих обставинах, потребує окремого додаткового вивчення та формування соціального стандарту щодо потреб таких дітей.

Водночас, потребує вирішення питання працевлаштування патронатного вихователя. Зокрема, Кодекс Законів про Працю встановлює восьмигодинний робочий день, два вихідних на тиждень, оплату праці у нічний час та у вихідні дні за подвійним тарифом, наявність відпустки тощо [3]. Отже, якщо патронатний вихователь буде співробітником бюджетної установи, то в одній патронатній сім'ї мають працювати 4–5 вихователів. При цьому, може виникнути ситуація, коли у патронатній сім'ї буде відсутня дитина, а заробітну плату вихователям необхідно буде виплачувати, що також не відповідає діючому законодавству.

Отже, питання фінансування вітчизняних інтернатів для дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування та дітей, що опинилися у складних життєвих обставинах, що належать до галузевого відання Міністерства соціальної політики, а також пов'язані з ними питання соціального патронату в Україні мають глибинну теоретико-методологічну проблематику, пов'язану з недосконалістю нормативно-правової бази у сфері соціального захисту зазначених категорій дітей. Вони нагально потребують вирішення, оскільки зачіпають чи не найбільш важливу сферу державної політики – соціальний захист дітей України.

Список використаних джерел:

1. Сімейний кодекс України, Закон від 10.01.2002 № 2947-III (Редакція станом на 09.12.2012).
2. Закон «Про охорону дитинства» від 26.04.2001 № 2402-III (Редакція станом на 01.01.2013).
3. Кодекс Законів про Працю України від 10.12.1971 № 322-VIII (Редакція станом на 09.12.2012).

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА: ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ АСПЕКТИ

Снопенко М. Г.

Науковий керівник: к. е. н. Снопенко Г. Г.

Технологічний інститут Східноукраїнського національного університету

імені В. Даля, м. Сєверодонецьк

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ТА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Кризові явища – це постійна форма руху, яка впливає на процеси регулювання розвитку економіки. Рівень економічного спаду в окремих сферах економіки України виявився найбільшим серед країн СНД, а за рівнем зниження курсу національної валюти наша держава вийшла на перші позиції у світі. Це засвідчує наявність істотних національних особливостей, що зумовили посилення кризових явищ в економіці України.

Причини та перебіг кризових явищ досліджували такі західні економісти: М. Бордо, Р. Дорнбуш, Г. Мінські, М. Фрідмен, С. Фішер, а також вітчизняні науковці В. Василик, А. Гальчинський, С. Мочерний, В. Туган-Барановський та інші. Дослідженням питання фінансово-економічної кризи сьогодення в Україні займаються: Т. Богдан, С. Буковинський, В. Литвицький, О. Пасхавер, В. Парнюк, А. Чухно та багато інших економістів та вчених-науковців. Кризові явища мають тенденцію до

виникнення за нових специфічних умов та більш глобальними наслідками як для розвитку фінансового, так і для господарського сектора економіки. Зазначене обумовлює актуальність визначення причин кризових явищ в Україні, враховуючи внутрішні та зовнішні фактори впливу на національну економіку.

Метою дослідження є визначення причин кризових явищ, що поглиблюють кризу у глобальній економічній системі та в економіці України.

Вплив світової фінансової кризи на Україну, викликаний низкою причин: незавершеністю важливих процесів ринкової трансформації, вузькістю внутрішнього ринку, великою залежністю від зовнішнього ринку, низьким рівнем економічного суверенітету в умовах випереджального зростання фінансового сектору у відриві від реального, відсталою структурою економіки та її надмірною енергоємністю тощо. Високі темпи зростання української економіки протягом тривалого періоду утримувалися за рахунок надходжень ресурсів з-за кордону. Тому, економіка потрапила у залежність від чистого припливу капіталу. Таким чином, разом зі стрімким зростанням обсягу зовнішнього боргу економіка України почала розвиватися за споживацько-борговою моделлю. Іноземні позики в основному використовувалися на споживчому ринку, а не інвестувалися в економіку [1, с. 74].

Кризові явища в Україні мають свою специфіку. Криза в нашій країні спричинена, в основному, внутрішніми макроекономічними суперечностями, а глибина її проникнення посилилася високим рівнем залежності національної економіки від зовнішнього економічного середовища. Не останнім чинником стала й політична криза в державі [2, с. 68].

Протягом 2012 р. прояви глобальної рецесії набули подальшого розвитку. Порівняно з попереднім роком скоротилися темпи економічного зростання майже всіх груп країн, у т.ч. нових світових центрів зростання, які мали відіграти роль локомотива при виході із глобальної фінансово-економічної кризи. За оцінками експертів, економічне зростання у 2012 р. виявилось нижчим, ніж прогнозувалося раніше, а ризики наприкінці року оцінені вище, ніж наприкінці 2011 р. та у I кв. 2012 р. [3, с. 236–238].

До основних причин цього явища можна віднести: а) більш масштабне, ніж передбачалося, скорочення обсягів світової торгівлі; неврегульованість проблеми зростання державного боргу США залишається суттєвим стримуючим чинником стійкого економічного зростання. Криза Єврозони не лише не зупинилася, а й просунулася з периферії до центру, охопивши Італію, Іспанію, а також похитнувши позиції Франції й навіть Німеччини; б) недосконалість процесу прийняття спільних рішень і контролю за їх виконанням суттєво ускладнює проведення важливих економічних реформ у ЄС. Протягом 2012 р. у багатьох країнах світу тривало зростання рівня безробіття (особливо серед молоді); в) неможливість використання зовнішніх стимулів економічного зростання змусила низку країн вдаватися до застосування протекціоністських заходів щодо захисту внутрішнього ринку; г) посилення дисбалансів у світовій економіці, зокрема в частині нарощування одними країнами значних обсягів державного боргу та отримання іншими суттєвих профіцитів платіжних балансів і збільшення обсягів їхніх валютних резервів; д) у 2012 р. відбулося зниження темпів економічного зростання країн, що розвиваються (нових центрів зростання); е) на початку 2012 р. відбулося суттєве зниження темпів економічного зростання світової економіки та рівня зайнятості, ж) активізація націоналізму для багатостороннього співробітництва та економічної інтеграції, а також посилення конкуренції за найважливіші природні ресурси (передусім енергетичні, продовольчі, водні); з) скорочення, в умовах світової фінансово-економічної кризи, державами-донорами та міжнародними організаціями витрат на вирішення традиційних проблем глобального розвитку: забруднення навколишнього середовища, подолання бідності тощо.

Продовження та поглиблення світової рецесії спричиняє значні ризики для України, як країни з відкритою економікою, орієнтованою на експорт. Низька інвестиційна активність у світі та недостатньо привабливий внутрішній інвестиційний клімат не дозволяють сподіватися на подолання проблем у фінансовій сфері України, виключно за рахунок іноземних інвестицій. Крім того, в умовах підвищеного рівня невизначеності у глобальній економічній системі можуть виникати ускладнення у сфері міжнародного співробітництва України, у т.ч. у контексті підвищення ефективності взаємодії з регіональними міждержавними утвореннями.

Висновки. Основними причинами кризових явищ у глобальній економічній системі та в Україні є скорочення обсягів світової торгівлі, криза єврозони, застосування протекціоністських заходів щодо захисту внутрішнього ринку, монокультурна експортна залежність економіки, кредитна експансія НБУ, безконтрольне нарощування зовнішнього боргу, нерозвиненість вітчизняного фондового ринку, спекулятивна політика іноземних банків. З метою подолання кризи й виходу на новий рівень розвитку національної економіки потрібна така стратегія, яка б відповідала інноваційно-інвестиційній моделі розбудови економіки. Починати треба з розвитку високотехнологічних виробництв і виходу на світовий ринок не з сировинними ресурсами, а з високоякісною конкурентоспроможною продукцією. Ці непрості процеси вимагають активної ролі держав щодо втілення дієвих антикризових заходів у свою національну економіку.

Список використаних джерел:

1. Уманців Ю. Фінансово-економічна криза як новітній виклик конкурентній політиці / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2011. – № 2. – С. 72–82.
2. Дорошенко І. В. Причини й наслідки кризи єврозони: уроки для України / І. В. Дорошенко // Фінанси України. – 2010. – № 12. С. 58–68.
3. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – К.: НІСД, 2013. – 576 с. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

К. політ. н. Ярошко О. З.

Інститут соціальної та політичної психології НАПН України, м. Київ

ГРУПОВИЙ КРЕДИТ ДОВІРИ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ДО ЇЇ КЛЮЧОВОЇ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Згідно з українським законодавством, Національний банк є центральною банківською установою держави, що забезпечує стабільність її грошової одиниці та визначає і проводить грошово-кредитну політику [5]. Тому довіра населення до цієї інституції є показником сприйняття ними всієї банківської системи держави.

Мета цього дослідження – визначення особливостей довіри українців до Національного банку України (далі – НБУ) за віком, статтю та освітнім рівнем.

Для досягнення цієї мети використовуватимемо результати моніторингових досліджень явища довіри дорослого населення до владних органів Інституту соціальної та політичної психології НАПН України, зокрема дані всеукраїнських репрезентативних опитувань, проведених методом інтерв'ювання 3–10 травня 2005 року (вибірка – 1217 осіб, похибка репрезентативності – 2,5%) [2, с. 4], 20–27 січня 2006 року (вибірка – 2000 осіб, похибка – 2,4%) [4, с. 4], 21–25 травня 2007 року (вибірка – 2000 осіб, похибка – 2,2%) [3, с. 4], 18–24 грудня 2009 року (вибірка – 1997 осіб, похибка –

2,2%) [6, с. 4], 26–31 серпня 2010 року (вибірка – 2003 особи, похибка – 2,2%) [1, с. 4] і 27–31 серпня 2011 року (вибірка – 2000 осіб, похибка – 2,2%) [7, с. 4].

У цілях цього дослідження розподіляємо респондентів за віком на: молодь (18–29 років), середню (30–55 років) і старшу (56 років і більше) вікові категорії [2, с. 40–41; 4, с. 40; 3, с. 33; 6, с. 33; 1, с. 11; 7, с. 20]. Довіра населення за статтю розглядається крізь призму довіри чоловіків і жінок [2, с. 39–40; 4, с. 40; 3, с. 32; 6, с. 34; 1, с. 12; 7, с. 21]. За освітнім рівнем опитаних розрізняємо осіб з: повною вищою освітою, неповною вищою і середньою спеціальною освітою, повною середньою освітою, неповною середньою освітою [6, с. 35; 1, с. 13; 7, с. 22].

Як ми вже зазначали в наших попередніх працях, НБУ належить до однієї з тих державних інституцій, стосовно яких українцям важко визначитись на предмет довіри / недовіри до них [9, с. 126], хоча на загал їй вони переважно схильні не довіряти, аніж довіряти [8, с. 68]. Також йшлося про те, що на довіру українців до центрального банку вплинула позитивно «помаранчева революція», негативно – протистояння у таборі її лідерів і звісно, глобальна фінансово-економічна криза [8, с. 69]. У регіональному вимірі довіра до цієї фінансової інституції політично мотивована: при перебуванні при владі «своїх» їй більше довіряють, а «чужих» – менше із традиційною дихотомією Захід і Центр vs Схід і Південь [8, с. 69]. Тепер залишилось визначити, як ж впливає вік, стать і рівень освіти українців на їх довіру до НБУ.

Для початку зазначимо всеукраїнські рейтинги довіри (сума відповідей «цілком довіряю» і «скоріше довіряю») НБУ у період 2004–2011 років: 27,2%, 31,4%, 37,3%, 30,9%, 17,6%, 19,8%, 28,5% і 26,2%, відповідно [7, с. 18]. Її рейтинги недовіри (сума відповідей «скоріше не довіряю» і «зовсім не довіряю») у вказаний період: 48,7%, 41,8%, 36,4%, 37,3%, 57,6%, 58,4%, 47,0% і 46,5%, відповідно [7, с. 18]. Отже, нині українці так само довіряють і не довіряють НБУ, як і напередодні «помаранчевої революції», хоча, в порівнянні з 2005 роком, балансовий показник довіри – недовіри погіршився ледь не вдвічі (–10,4 у 2005 році і –20,3 у 2011 році) [7, с. 18].

Весь зазначений період молодь України більше, ніж інші вікові категорії схильна довіряти НБУ: 37,5% (2005), 37,9% (2006), 36,9% (2007), 24,3% (2009), 33,1% (2010) і 32,9% (2011) [2, с. 40; 4, с. 40; 3, с. 33; 6, с. 33; 1, с. 11; 7, с. 20], хоча в цілому рейтинг довіри зменшився на 4,6% на фоні загального спаду 5,2%. Проте фактично у статистичному відношенні рейтинг довіри цієї банківської інституції серед осіб середнього віку не змінився, зрештою, їй вони довіряють на рівні середньовибіркових показників: 30,2% (2006), 34,2% (2007), 18,3% (2009), 27,7% (2010) і 25,8% (2011) [4, с. 40; 3, с. 33; 6, с. 33; 1, с. 11; 7, с. 20]. Проте у 2005 році довіряли найменше з-поміж усіх вікових категорій – 26,3% [2, с. 41]. Найбільші втрати щодо довіри НБУ зазнав серед осіб старшої категорії (зменшення рейтингу на 11,4%), якому вони у 2005 році довіряли дещо більше – 34,3% [2, с. 40], а ось у 2006–2007, 2011 роках – найменше: 28,3%, 28,4% і 22,9%, відповідно [4, с. 40; 3, с. 33; 7, с. 20], а в інші роки – «середньо»: 19,0% (2009) і 26,7% (2010) [6, с. 33; 1, с. 11]. Отже, попри певне зменшення довіри серед молоді до НБУ, вона все ж найбільше вірить головній банківській установі країни, в цей час як старше покоління найбільше в ній зневірилось.

Достовірних розбіжностей щодо довіри громадян України до НБУ за статтю не виявлено, окрім 2005 і 2007 років, де чоловіки більше схилились до довіри цій державній інституції, аніж жінки: 34,1% проти 29,2% та 35,3% проти 31,0%, відповідно [2, с. 30–40; 3, с. 32]. Рейтинги довіри чоловіків і жінок до НБУ у 2006, 2009–2011 роках: 33,1% і 29,7%, 18,4% і 20,9%, 26,4% і 30,3%, 25,9% і 26,4%, відповідно [4, с. 40; 6, с. 34; 1, с. 12; 7, с. 21]. Проте за весь період саме чоловіки більше зневірились в головному

банку країни – на 8,2%, тоді як аналогічний показник серед жінок – 2,8%. В цілому, говорити про суттєвий вплив на довіру до НБУ гендерного фактору у зазначений період не доводиться.

Рівень освіти також не є визначальним у контексті довіри населення України до НБУ. Щоправда, у 2009 році на фоні інших освітніх груп особи з неповною середньою освітою дещо менше йому довіряли – 14,4% (з повною вищою – 21,9%, з неповною вищою і середньою спеціальною – 21,3% і з повною середньою – 20,6%) [6, с. 35]. Рейтинги довіри НБУ у 2010–2011 роках серед осіб з повною вищою освітою: 29,8% і 25,7%, відповідно; серед осіб з неповною вищою і середньою спеціальною освітою: 28,0% і 26,6%, відповідно; серед осіб з повною середньою освітою: 28,2% і 25,5%, відповідно; з неповною середньою освітою: 28,1% і 27,8%, відповідно [1, с. 13; 7, с. 22]. Проте якраз остання освітня категорія найбільше за останні три роки додала в довірі до НБУ – на 13,4%, тоді як аналогічний приріст серед осіб з повною вищою освітою становив 3,8%, з неповною вищою і середньою спеціальною – 5,3% і з повною середньою освітою – 4,9%.

Таким чином, негативний вплив на довіру до влади в Україні та її інституцій, в тому числі НБУ, мали внутрішньополітичні протиріччя, як і глобальна фінансова криза, тому грошово-кредитній політиці уряду та ключової банківської установи населення країни не схильне довіряти. Українські політичні традиції щодо більшої довіри до «своїх» на Заході і в Центрі і меншої до «чужих» на Півдні і Сході поширюються і на довіру до НБУ. Віковий вимір також суттєвий щодо довіри до нього: молодь більше йому довіряє, а ось особи старшого віку, навпаки, менше. Гендерні характеристики населення суттєво не впливають на довіру до НБУ, хоча в окремі роки чоловіки більше йому довіряли, аніж жіноцтво. Освітній рівень українців також не є вирішальним щодо визначення їх рівня довіри до НБУ. За останні шість років особи старшого віку найбільше зневірилися в головній банківській установі держави, як і чоловіки, проте за останні три роки найбільше зросла довіра до неї серед осіб з неповною середньою освітою.

Список використаних джерел:

1. Актуальні проблеми українського суспільства на старті нового політичного сезону: інформаційний бюлетень. Вересень '2010 / за ред. М. М. Слюсаревського; упоряд. Л. П. Черниш. – К., 2010. – 58 с.
2. Моніторинг суспільно-політичної ситуації в Україні: інформаційний бюлетень. Червень '2005 / за ред. М. М. Слюсаревського; упоряд. Л. П. Черниш. – К., 2005. – 72 с.
3. Політична криза – 2007 у вимірах суспільної свідомості: інформаційний бюлетень. Травень '2007 / за ред. М. М. Слюсаревського; упоряд. Л. П. Черниш. – К., 2007. – 48 с.
4. Початок нового політичного року: оцінки громадян та їхні електоральні наміри: інформаційний бюлетень. Січень '2006 / за ред. М. М. Слюсаревського; упоряд. Л. П. Черниш. – К., 2006. – 62 с.
5. Про Національний банк: закон України від 20 травня 1999 року № 679–XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14/print1359142642805519>
6. Україна передвиборна: рейтинги кандидатів у президенти, рівень довіри громадян до органів державної влади та інших суспільних інститутів, соціальні настрої: інформаційний бюлетень. Грудень '2009 / за ред. М. М. Слюсаревського; упоряд. Л. П. Черниш. – К., 2009. – 50 с.
7. Українська держава на рубежі третього десятиріччя незалежності: думки та оцінки громадян: інформаційний бюлетень. Вересень '2011 / за ред. М. М. Слюсаревського; упоряд. Л. П. Черниш. – К., 2011. – 60 с.

8. Ярошко О. З. Довіра українців до центрального банку держави / О. З. Ярошко // Альянс наук: вчений – вченому: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 28–29 берез. 2013 р.: у 4 т. – Дніпропетровськ: Біла К. О., 2013. – Т. 1. – 2013. – С. 65–69.
9. Ярошко О. З. Особливості квантифікації довіри громадян України до політичних і суспільних інститутів / О. З. Ярошко // Перспективи розвитку науки в стране: мат. XXXI Межд. науч.-практ. конф., 21–22 марта 2013 г. – Горловка: ФЛП Пантах Ю. Ф., 2013. – С. 125–127.

КОМУНІКАТИВНІ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ У ВНЗ

К. пед. н. Паламарчук Л. Б.

Київський університет імені Б. Грінченка, Україна

КОМУНІКАТИВНИЙ ПІДХІД В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ УЧНІВ ТА СТУДЕНТІВ

Сучасний навчально-виховний процес вимагає впровадження інноваційних методів навчання, технологій та різноманітних підходів. Комунікативний підхід сьогодні залишається потужною базою у методиці викладання навчальних дисциплін у середніх загальноосвітніх та у вищих навчальних закладах. Як показує наш багаторічний педагогічний досвід, комунікативний підхід є найефективнішим, оптимальним та результативним. Адже спілкування є важливим професійним інструментом в діяльності вчителя і викладача. Як зауважує Н. Бутенко, «...усе починається з учителя, з його вміння організувати з учнями педагогічно доцільні відносини як основу творчого спілкування...» [1, с. 3]. Кожен педагог мусить володіти комунікативним підходом, бути вмілим комунікатором. Комунікативна поведінка педагога, що заснована на його людяності, толерантності, коректності, вимогливості до себе й до учнів чи студентів, стимулює їх активізацію, пізнавальний інтерес, мотивацію всього навчально-виховного процесу, прививає любов до предмету, що поліпшує їхню профорієнтацію та соціалізацію. Саме комунікативний підхід сприяє створенню в аудиторії (класі) ділової атмосфери, налаштовує на взаєморозуміння, співпрацю, взаємодію, оперативність, ритмічність у роботі.

Комунікативний підхід забезпечує реалізацію провідної, домінуючої ідеї на практиці (в процесі навчання) та можливостей спілкування у вигляді певної стратегії (навчальної мети) та з допомогою одного чи кількох методів навчання. Підхід в навчанні опирається на відповідну теорію навчання та спілкування (дидактичні основи навчання, психолінгвістичні основи спілкування). Комунікативний підхід вимагає використання різних методів навчання. Метод викладання – базова категорія навчання в сучасній методиці, розуміння якої впливає на трактування інших термінів і понять. Загальна дидактика, конкретні методики викладання навчальних предметів визначають «метод» як спосіб пізнання, шлях дослідження і вирішення проблемних завдань. Сучасна дидактика розглядає словесні, наочні, практичні та інші методи навчання. Вибір підходів, методів, прийомів залежить від педагога, його досвіду та майстерності, визначає його свідому роль в освітній діяльності. Як зауважує академік О. Савченко, «...вважаємо доцільним визначати методи навчання як способи цілеспрямованої навчальної взаємодії суб'єктів навчального процесу, спрямованої на виконання конкретних навчально-виховних завдань» [2, с. 263]. У своїх працях вчений – дослідник підкреслює роль комунікації, як засобу передавання інформації та спілкування в людському середовищі з використанням різноманітних методів, здебільшого словесних. Через слово на

уроках географії вчитель доносить інформацію про різні регіони Землі, географічні назви, явища, процеси тощо. Гуманістичний напрям в педагогіці, психології, дидактиці розширив можливості комунікативного підходу, який сьогодні напрацьовує нові методичні можливості і поширюється на різні форми навчання, сприяє розробці нових методів навчання.

Під комунікативною компетенцією ми свідомо розуміємо здатність здійснювати за допомогою мови передачу думки іншій людині, обмінюватися з нею думками, правильно вибирати комунікативну поведінку та мовні норми, що адекватні ситуації спілкування. Комунікативна компетенція не є особистісною характеристикою людини, її сформованість проявляється в самому процесі спілкування. Адже спілкування в процесі вивчення географії є міцною базою формування світогляду, національної свідомості учнів, культури співжиття, любові до рідної мови, землі, знань про український етнос. Як доводить наш досвід, комунікативний підхід у навчанні учнів географії є важливим у роботі педагогів. Досить активно він використовується і під час формування соціокультурних компетенцій під час вивчення географії.

У роботах вітчизняних географів М. Багрова, М. Дністрянського, О. Заставецької, Ф. Заставного, П. Масляка, В. Нагірної, В. Обозного, Я. Олійника, М. Пістун, О. Топчієва, О. Шаблія, Л. Шевчук, П. Шищенка, Б. Яценка розкриваються теоретичні питання географії людини, населення, туризму, країнознавства та краєзнавства, суспільної та соціальної географії, ландшафтознавства, географії культури тощо, які послужили ґрунтовними теоретичними засадами і методологією нашого дослідження. Антропогеографічні ідеї висловлювали у своїх працях відомі українські вчені В. Кубійович, С. Рудницький, П. Тутковський, П. Чубинський.

У своїх дослідженнях автор повсякчасно спиралася також на праці вітчизняних учених-методистів з географії, зокрема О. Бугрій, Л. Зеленської, С. Коберніка, В. Корнєєва, М. Криловця, А. Сиротенка, О. Топузова, в яких розкриваються основні ідеї теорії та методики навчання географії.

Соціокультурні знання об'єднують різноманітні елементи буття людини (матеріально-технічні об'єкти, засоби праці й комунікації, матеріальні й духовні продукти та послуги, ідеологічні, мистецькі цінності, зразки та норми, відносини між людьми, ставлення до природи). Через соціокультурні знання учні засвоюють загальнолюдські та національні цінності, правила і норми соціальної поведінки, ставлення до природи, суспільства, в якому вони живуть і будуть жити, працювати, творити. Сформовані соціокультурні вміння і навички школярів допомагають їм закласти основу своєї життєдіяльності і цим забезпечити гармонію в стосунках з навколишнім світом у ланцюжку «людина – родина – громада – нація – соціум (держава) – людство – навколишнє середовище», що є необхідною соціальною основою сучасної особистості. Географія належить до шкільних предметів, знання яких є незамінними у розвитку молодшої особистості [3; 4].

Соціокультурна компетенція людини – здатність оволодіти знаннями культурних особливостей свого та інших народів, їхніх традицій, звичаїв, побуту, норм поведінки та етикету, віросповідання, вміння розуміти і адекватно використовувати їх в процесі спілкування, при цьому залишатися носієм своєї культури. Формування соціокультурної компетенції в молодій людини передбачає інтеграцію її особистості в систему світової та національної культур.

Вчитель географії мусить добре володіти українською мовою, лаконічно і логічно висловлювати думку, переконливо і виразно розповідати і спрямовувати учнів на дію.

Кожне слово педагога повинно відбиратися так, щоб ефективно впливати на сприйняття і розуміння його учнями. Усна розповідь, міні – лекція, доповідь, промова, бесіда, діалог – ці та інші форми допомагають педагогу налагодити взаємодію з учнем, з достатньою повнотою розкривають його творчі здібності, виявляють рівень засвоєння навчальної інформації, стимулюють процес навчання. Сам вчитель (викладач) мусить бути готовим до інновацій, учитися психологічному аналізу ситуацій, вміти перетворювати проблемно-конфліктні й кризові педагогічні ситуації у власний досвід, розширювати арсенал альтернативних педагогічних рішень. Навчальний географічний матеріал, що вдало відібраний вчителем, може викликати переживання, емоційне ставлення до природних та суспільних об'єктів чи явищ [5]. Саме через комунікативне спілкування учні висловлюють своє ставлення до природного середовища, оцінюють красу природи рідного краю, його природних багатств, пам'яток, людей і продуктів їхньої праці.

Список використаних джерел:

1. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навч. посіб. / Н. Ю. Бутенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
2. Савченко О. Я. Дидактика початкової освіти: підручник / О. Я. Савченко. – К.: Грамота, 2012. – 504 с.
3. Паламарчук Л. Б. Соціокультурна складова змісту шкільних курсів географії: теорія і практика : монографія / Л. Б. Паламарчук. – К.: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2011. – 412 с.
4. Паламарчук Л. Б. Розвиток особистості школяра у процесі набуття соціокультурних знань під час вивчення географії / Л. Б. Паламарчук // Педагогічна освіта: теорія і практика. Педагогіка. Психологія: зб. наук. пр.; редкол.: В. О. Огнев'юк, І. Д. Бех, Л. Л. Хоружа. – К.: Київськ.ун-т імені Бориса Грінченка, 2010. – № 1 (13). – С. 38–43.
5. Паламарчук Л. Б. Культура мовлення на уроках географії / Л. Б. Паламарчук // Географія та основи економіки в школі. – 2004. – № 4 (40). – С. 46–49.

Фирсова Е. Ю.

*Филиал Самарского государственного технического университета
в г. Сызрани, Российская Федерация*

СРЕДСТВА ФОРМИРОВАНИЯ ГОТОВНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономические и социальные преобразования в производственной сфере России вызвали необходимость изменений в подготовке менеджеров в данной сфере в соответствии с современными требованиями рынка труда. В существующей системе подготовки менеджеров производственной сферы мы выделяем ряд противоречий:

– противоречия обусловленных требованиями экономики, общества, рынка труда и работодателей к высокому уровню профессиональной подготовки менеджеров производственной сферы, ориентированных на интеграционное взаимодействие производственной, управленческой и экономической деятельностей, и существующей традиционной подготовкой менеджеров производственной сферы;

– противоречия обусловленные необходимостью специального содержания процесса формирования готовности менеджера производственной сферы к профессиональной деятельности и недостаточной разработанностью учебно-методического сопровождения производственного процесса.

Профессиональная компетентность менеджера производственной сферы представляет собой совокупность и интеграцию производственной, управленческой и экономической компетентности.

Производственная компетенция менеджера производственной сферы – это предметная область (комплекс показателей), в которой менеджер производственной сферы проявляет готовность к выполнению производственных функций. Производственная компетентность менеджера производственной сферы – рассматривается нами как сформированная в процессе обучения система производственных компетенций, позволяющая проявлять способности к применению тактики инжиниринга, то есть способность к ведению производственной деятельности.

Управленческая компетенция менеджера производственной сферы – это предметная область (комплекс показателей), в которой менеджер производственной сферы проявляет готовность к выполнению управленческих функций. Управленческая компетентность менеджера производственной сферы – это сформированная в процессе обучения система управленческих компетенций, позволяющая проявлять способности к применению тактики организации, то есть способности к ведению организационно-управленческой деятельности.

Экономическая компетенция менеджера производственной сферы это предметная область (комплекс показателей), в которой менеджер производственной сферы проявляет готовность к выполнению экономических функций. Экономическая компетентность менеджера производственной сферы рассматривается нами как сформированная в процессе обучения система экономических компетенций, позволяющая проявлять способности к применению тактики предвидения, то есть способности к ведению информационно-аналитической деятельности.

Основываясь на компетентностном подходе, нами были определены структурные компоненты готовности менеджера производственной сферы к профессиональной деятельности – технологический, субъектный и рефлексивный, которые соотносятся с элементами содержания, спецификой и особенностью профессиональной деятельности.

Для изучения содержания формирования готовности к профессиональной деятельности менеджеров производственной сферы (ФГОС по направлению «Менеджмент» 080200) нами был использован метод контент-анализа текста профессиональных задач. В качестве единиц анализа для каждого компонента готовности были взяты словосмыслы отвечающие специфике профессиональной деятельности и основанные на генезисе профессии менеджер производственной сферы: для технологического компонента готовности – «конструирование», «проектирование» и «ресурсное обеспечение»; для когнитивного компонента готовности – «принятие решения» и «организация»; для рефлексивного компонента готовности – «анализ» и «прогнозирование». При проведении контент-анализа нами подсчитывалась встречаемость единиц измерения в тексте. Контент-анализ показал, что есть базис для формирования готовности менеджеров производственной сферы к профессиональной деятельности в области экономики и управления, и практически такой базис отсутствует при подготовке в области производства. Однако формирование технологического компонента, должно сопровождаться дополнениями в формировании когнитивного и рефлексивного компонента.

С этой целью нами разработан интегрированный курс «Основы управления производственными системами», который обеспечивает целостность восприятия студентами-менеджерами производственной сферы содержательной учебной информации, позволяющей результативно решать профессиональные задачи. В процессе обучения курс выполняет следующие функции: координирующую (согласование ин-

формации по содержанию компонентов готовности); формирующую (развивает способности к профессиональной деятельности); системообразующую (образует систему научных знаний); интеллектуальную (развивает интерес к знаниям и увлеченность процессом получения профессиональных способностей, путем решения практических задач); контрольно-коррекционную (обеспечивает мониторинг результатов учебной деятельности и ее последующую корректировку); наглядную (позволяет работать с современными программными средствами и практико-ориентированными методами обучения).

Особую роль в содержании интегрированного курса играет метод обучения. Свой выбор мы остановили на деловых играх, программных средствах, тренингах и кейс-стади (рис. 1). Обусловленность обязательного включения программных средств в методы обучения вызвана требованиями работодателей в области способностей менеджеров производственной сферы пользоваться компьютерными программами по проектированию и конструированию. Необходимый комплекс программных средств включен в лабораторный практикум интегрированного курса.

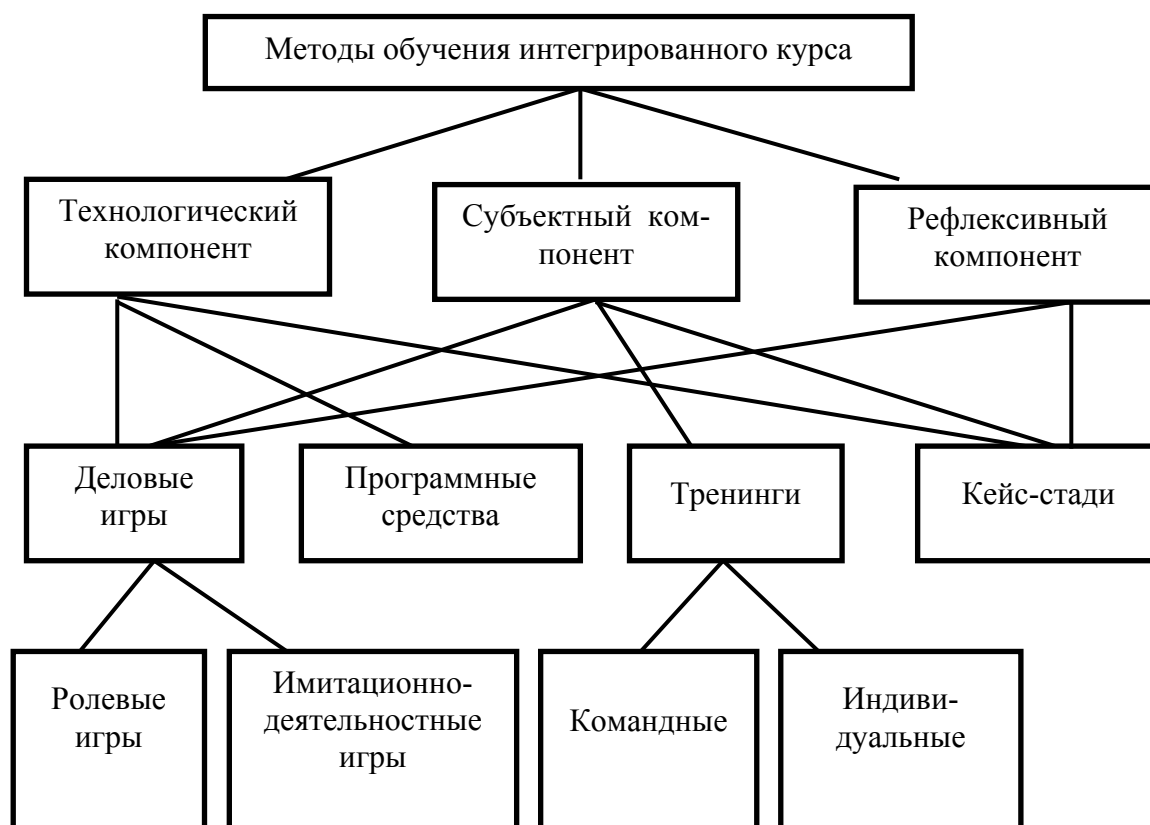


Рис. 1. Взаимосвязь методов обучения в интегрированном курсе и компонентов готовности

Таким образом, формирование готовности к профессиональной деятельности менеджеров производственной сферы осуществляется путем использования интегрированного курса «Основы управления производственными системами» и практико-ориентированных методов обучения. Активное вовлечение студентов в процесс обучения способствует формированию компонентов готовности к профессиональной деятельности менеджеров производственной сферы. Тем самым, разработанная нами система становится частью общей системы профессиональной подготовки менеджеров производственной сферы.

ЗМІСТ

СВІТОВА ДОКТРИНА СТАЛОГО РОЗВИТКУ: МАКРО- І МІКРОАСПЕКТИ

<i>Волошина А. Ю.</i> Інноваційна інфраструктура як фактор устойчивого розвитку: потенціал мегасайенс-центров	3
<i>Гейко Л. М.</i> Правове регулювання місцевих бюджетів	6
<i>Гладкова А. О., Молчанова В. В., Міхальова К. В.</i> Макроасpekt соціально-економічного розвитку держави	8
<i>Дмитерко М. О.</i> Міжнародний досвід формування кластерних структур – важливий чинник підвищення конкурентоспроможності економіки країни	10
<i>Жемерикина Е. Б.</i> Потенціал кластерних ОЕЗ в інноваційному розвитку регіона	13
<i>Зубар І. В., Скорук О. П.</i> Особливості регулювання ринку сільськогосподарських земель в європейських країнах	16
<i>Кухарская Н. А.</i> Обоснование принципов регионального стратегического планирования в условиях новых экономических реалий	18
<i>Михалёва Е. В., Нагорская Н. Н., Яловая А. Ю.</i> Анализ инвестиционных процессов промышленного города	20
<i>Петренко В. А.</i> Особливості ціноутворення на туристські послуги: макроекономічний аспект	22
<i>Солоха Д. В., Белякова О. В.</i> Інноваційний потенціал промислового регіону – потреба формування та виміру	24

ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

<i>Бергаль Е. В.</i> Финансовый аспект экологической безопасности региона	26
<i>Кривенко С. В.</i> Экологическая безопасность как важнейшая предпосылка устойчивого экономического роста	29
<i>Лізогуб Р. П.</i> Впровадження системи гірничо-екологічного моніторингу по об'єктах гірничого виробництва	32
<i>Насрутдинова Л. С.</i> Формирование экологической компетентности специалистов нефтегазовой отрасли в условиях дополнительной профессиональной подготовки	34
<i>Обнявко Т. С.</i> Проблеми сталого розвитку підприємств українського ВПК	36
<i>Чирков С. О.</i> Екологічні інвестиції як один із чинників екологічної безпеки виробництва	39

СУЧАСНІ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧІ ТЕХНОЛОГІЇ

<i>Саченко А. О., Солодовник А. В.</i> Інноваційний проект підвищення ефективності застосування автономних інформаційних систем	41
--	----

МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

<i>Галкина М. И.</i> Роль инновационных изменений современной модели российского образования в постиндустриальном обществе	45
<i>Кузнецов Б. Л., Загитов И. Л.</i> Проектно-синергетическое управление развитием предприятий	48
<i>Пилипів І. І.</i> Заходи щодо покращення стану текстильної промисловості України ..	50
<i>Сидоренко І. В.</i> Маркетинг інновацій галузей виробничої інфраструктури регіону ..	52
<i>Шемаков О. Д.</i> Про стан розвитку виробничої демократії в умовах постіндустріального суспільства (на прикладі підприємств і організацій Донецької області)	55

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ

<i>Вольська О. М.</i> Сучасний стан та перспективи розвитку ринку молока та молокопродуктів в Україні	57
<i>Дмитрієва І. Н., Дмитрієва М. Н.</i> «Шахматная партия» на поле малого бізнеса	60
<i>Коваленко Л. А.</i> Финансовая диагностика в системе антикризисного управления предприятием.....	62
<i>Тюплина І. А., Гончарова Е. С.</i> Малый бизнес в моногороде: состояние и перспективы	65

ПРОБЛЕМИ ОЗДОРОВЛЕННЯ АПК

<i>Воронянська О. В.</i> Вплив економічного аналізу на якість прийняття управлінського рішення в аграрних підприємствах	68
<i>Гончарова Н. З.</i> Территориальное размещение и специализация как фактор эффективного развития скотоводства Смоленщины.....	69
<i>Гончарова Н. З., Тарасова О. Б., Миренкова Г. В.</i> Анализ демографических процессов в сельских поселениях Беларуси и России	73
<i>М'який С. В.</i> Особливості інвестиційного клімату України для агропромислового бізнесу	76
<i>Обозна А. О., Крючковська Т. О.</i> Вплив державного регулювання на агропродовольчу сферу України	77
<i>Табенська О. І.</i> Удосконалення механізму державного регулювання розвитку агропромислового виробництва в умовах глобалізації ринку продовольства	79

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ РИНКІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

<i>Григорчук І. А., Кострач Л. М.</i> Обов'язкове медичне страхування: проблеми та перспективи розвитку в Україні.....	83
<i>Діденко І. С.</i> Основні параметри взаємозв'язку кон'юнктури на ринку банківських послуг та механізму визначення ціни на них	85
<i>Максимчук Р. Ф.</i> Розвиток національних систем фінансового моніторингу у світі... 88	
<i>Поліщук О. А., Лейміч Д. С</i> Організація управління фінансами страхових компаній в Україні	90
<i>Сиротюк Ю. В.</i> Перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів та компаній зі страхування життя на фінансовому ринку України	94

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

<i>Горшечникова Д. М.</i> Корпоративная культура организации в России и в США: сравнительный анализ	96
<i>Жежуха В. Й.</i> Формування технології управління персоналом у контексті економічного розвитку підприємств.....	98
<i>Могилевська О. Ю.</i> Методичні підходи до визначення стратегії корпоративного управління сучасним підприємством на основі аналізу ринкової вартості бізнесу	100
<i>Посохов І. М.</i> Використання моделі Т. Гудзь для оцінки ризику банкрутства вітчизняних корпорацій.....	102

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО ЯКОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

<i>Водолазська О. А.</i> Методичні підходи до відбору страхових компаній-партнерів.. 104	
<i>Голинська О. В.</i> Управлінські аспекти індикативного планування економічного розвитку	106
<i>Марзак І. М.</i> До питань методики фінансового аналізу інвестиційних проектів регіонального рівня.....	108

<i>Семічастна О. Б.</i> Аспекти фінансування соціального догляду за дітьми, що опинилися в складних життєвих обставинах	110
---	-----

СВІТОВА ФІНАНСОВА КРИЗА: ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ АСПЕКТИ

<i>Снопенко М. Г.</i> Причини виникнення кризових явищ у глобальній економічній системі та в економіці України	112
<i>Ярошко О. З.</i> Груповий кредит довіри населення України до її ключової банківської установи.....	114

КОМУНІКАТИВНІ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ У ВНЗ

<i>Паламарчук Л. Б.</i> Комунікативний підхід в процесі формування соціокультурних компетенцій учнів та студентів	117
<i>Фирсова Е. Ю.</i> Средства формирования готовности менеджеров производственной сферы к профессиональной деятельности.....	119

Наукове видання

Мови видання: українська, російська

ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ГЛОБАЛЬНІ ТА ЛОКАЛЬНІ АСПЕКТИ

Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції

Рівне – Київ – Дніпропетровськ • 17–18 червня 2013 р.

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції
Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів
За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор *Біла К. О.*
Дизайн обкладинки *Єпішко Д. В.*
Технічний редактор *Капуш О. Є.*

Підп. до друку 19.06.13. Формат 60x84¹/₁₆.
Ум. др. арк. 8,95. Тираж 100 пр. Зам. № 0613-09.

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

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402
тел. +38 (067) 972-90-71
www.confcontact.com
e-mail: conf@confcontact.com