

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ**  
VI Міжнародної науково-практичної конференції  
**«ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ**  
**НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ»**

Рівне · 19–20 грудня 2013 року

У двох томах

Том 1. Актуальні питання економічного розвитку

Дніпропетровськ  
Видавець Біла К. О.  
2013

УДК 336  
ББК 65.01  
П 78

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ ХХІ СТОЛІТТЯ  
Збірник наукових праць VI Міжнародної науково-практичної конференції

СКЛАД ВИДАННЯ

Том 1. Актуальні питання економічного розвитку.

Том 2. Перспективи наукових досліджень у формуванні нової економіки.

---

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Корецький М. Х. – д. держ. упр., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, в. о. ректора Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне.

Члени оргкомітету:

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

---

П 78 Проблеми формування нової економіки ХХІ століття : зб. наук. праць VI Міжнар. наук.-практ. конф., 19–20 груд. 2013 р. : у 2 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2013.

ISBN 978-617-645-154-9

Т. 1 : Актуальні питання економічного розвитку. – 2013. – 103 с.

ISBN 978-617-645-155-6

У збірнику надруковано наукові праці VI Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування нової економіки ХХІ століття». Даний том містить роботи з секцій «Виклики глобалізації та зміни парадигми економічного розвитку», «Нові орієнтири національних стратегій економічного розвитку», «Економіка підприємства та зміни пріоритетів підприємництва у ХХІ столітті».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336**  
**ББК 65.01**

ISBN 978-617-645-154-9

ISBN 978-617-645-155-6 (Т. 1)

© Авторський колектив, 2013

# ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

---

**К. е. н. Бондаренко О. С.**

*Київський національний університет технологій та дизайну, Україна*

## **РОЛЬ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПІДСИСТЕМ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ**

В сучасних умовах ринкової економіки логістика набуває все більшого розвитку в якості інструмента управління виробничим процесом. Управління виробництвом, що базується на методах логістичного управління, дозволяє знизити витрати, одночасно підвищуючи конкурентоздатність продукції на ринку. Формування на промислових підприємствах логістичних систем забезпечує удосконалення бізнес-процедури планування у напрямку підвищення ефективності господарської діяльності.

Логістична система – це адаптивна система зі зворотним зв'язком, яка виконує ті чи інші логістичні функції (операції), складається з підсистем і має розвинуті внутрішньо-системні зв'язки та зв'язки з зовнішнім середовищем. Метою функціонування логістичної системи є забезпечення наявності необхідного товару в необхідній кількості та заданої якості в потрібному місці і в потрібний час для потрібного споживача із заданими витратами. Реалізація мети логістичної системи можлива у випадку виконання в її межах відповідних логістичних функцій, які притаманні відповідним її елементам.

Будь-яка логістична система складається із сукупності елементів, так званих ланок логістичної системи, між якими встановлені певні функціональні зв'язки і відносини. Внутрішньо-системні зв'язки міцніші, ніж зв'язки із зовнішнім середовищем. Зазвичай вони мають циклічний характер, тому що відображають характер та напрямку руху фінансових, матеріальних, інформаційних потоків між ланками відповідного логістичного ланцюга. Крім елементів, логістична система як і будь-яка система має свої властивості. В теорії систем

існує чотири властивості якими повинен володіти об'єкт, щоб він вважався системою: цілісність; наявність зв'язків між елементами системи та зовнішнім середовищем; організація у вигляді зменшення ентропії системи в порівнянні з ентропією елементів цієї системи; наявність інтеграційних якостей у системі, які не властиві жодному з її елементів [6]. Окрім зазначених властивостей багато науковців основними властивостями системи вважають: ієрархічність, складність, структурованість. Однак слід зазначити, що особливості управління фінансовими потоками в логістичній системі як різновиду економічної системи визначають її специфічні властивості:

- унікальність – невизначеність та непередбачуваність поведінка в певних умовах під впливом зовнішнього середовища;

- рухливість – мінливість параметрів логістичної системи в результаті впливу зовнішнього середовища;

- інноваційність – притаманність логістичній системі внутрішнього середовища яке сприятиме постійному вдосконаленню логістичної системи і підвищенню її інноваційної властивості;

- адаптивність – здатність системи змінювати свою структуру та прилаштовуватися під впливом зовнішнього середовища до нових завдань;

- оптимальність – прийняття оптимальних рішень в межах логістичної системи, що дозволяють зберегти стійкість та поліпшити можливість вибору оптимального рішення;

- еквифінальність – здатність логістичної системи досягати необхідного стану незалежно від початкових умов, що визначено виключно параметрами даної системи;

- каузальність – наявність у логістичної системи причинно-наслідкових зв'язків між елементами підсистем та системи в цілому.

Поряд з властивостями, сучасні науковці [3–5] звертають увагу на існуванні двох рівнів логістики: 1) мікрологістика, що досліджує проблеми управління фінансовими, інформаційними та матеріальними потоками на внутрішньо-заводському рівні, та 2) макрологістика, що розглядає глобальні проблеми

управління фінансовими, інформаційними та матеріальними потоками. А тому макрологістичні системи включають управління поточковими процесами за участю декількох і більше незалежних суб'єктів господарювання, необмежених у територіальному розташуванні, мікрологістичні системи охоплюють внутрішньо-виробничу логістичну сферу одного підприємства або групи підприємств, об'єднаних на корпоративних засадах системи. З такою позицією доцільно погодитись так як уся логістична діяльність промислових підприємств визначається інформаційною взаємодією основних підсистем на мікрорівні та обумовлена взаємозв'язками на макрорівні.

Окремі українські дослідники зазначають [3], що якщо в межах логістичної системи інтегруються функції постачання, виробництва, збуту, розподілу і транспортування, споживання та ринку, система має назву макрологістичної, але при цьому можна уявити сфери і функції мікрологістики. Вони полягають у наступному: 1) виробництво-планування виробничих завдань з детальним розкладом випуску виробів, розподіл плану випуску продукції за виробничими дільницями підприємства, контроль за якістю праці; 2) переробка вантажів, що транспортуються, 3) управління запасами, переміщення, зв'язок, організація інформаційних потоків, пакування виробів, їх зберігання, складування, вантажно-розвантажувальні операції та комплектація партії вантажів; 4) вивчення ринку, організація служби постачання, фінансування та розрахунки, матеріальне заохочення; споживання-проекування замовлень на постачання продукції, складування запасів, постачання споживачів, фінансування замовлень.

Однак, в умовах постійного зростання інформаційного потоку, складності обліку та контролю фінансових операцій, диференційованості логістичних каналів руху потоків товарно-матеріальних ресурсів, розвитку концепції управління якістю специфіка ресурсопотоків промислового підприємства вимагає його розгляду з позиції формування ним логістичної системи та вироблення єдиного систематизованого підходу до управління її фінансовими потоками.

У цьому напрямку важливим є розгляд логістичної системи промислового підприємства з точки зору функціональних підсистем, архітектура яких має

відображати підсистеми на макро-, мікрорівнях та специфічні властивості, що притаманні лише логістичним системам. Разом з цим, взаємодія фінансових, інформаційних, матеріальних потоків має враховувати те, що найважливішими підсистемами макросередовища є підсистеми постачання та збуту, в межах яких відбувається генерування фінансових потоків, що рухаються по всій логістичній системі промислового підприємства.

Перша підсистема відповідає за логістичний зв'язок з об'єктами макросередовища та характеризується безпосереднім взаємозв'язком промислового підприємства з представниками логістичної інфраструктури в процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. В межах даної підсистеми управління фінансовими потоками повинна бути направлена на оптимізацію економічних ресурсів промислового підприємства, включати інструменти інформаційної та фінансової логістики по взаємодії обох середовищ.

Друга підсистема відповідає за сукупність операцій з управління зовнішніми та внутрішніми логістичними потоками та об'єднує всі види потенціалів підприємства, процедури збору, обробки аналізу, збереження та розподілу логістичної інформації. Крім цього, в межах даної підсистеми функціонування промислового підприємства у вигляді логістичної системи має бути спрямоване на дотримання критеріїв ефективності, економічності за витратами, достатності за обсягами, надійності та своєчасності за джерелами інформації та оперативності в передачі. В межах цієї підсистеми управління фінансовими потоками доцільно здійснювати за підтримки єдиної автоматизованої системи управління.

Третя підсистема передбачає здійснення прямого впливу на внутрішні ресурси промислового підприємства. Тому в даному випадку важливим є здійснення інформаційного обміну з іншими підсистемами та елементами зовнішнього середовища. В межах даної підсистеми доцільним є планування руху фінансових потоків на основі визначення потреб у ресурсах.

Четверта підсистема інтерпретує дані, що надходять від інших підсистем мікросередовища та елементів зовнішнього середовища підприємства. В межах

даної підсистеми вони обробляються та розподіляються у формі документів, реєстрів, звітності різного роду, які призначені для внутрішнього та зовнішнього користування.

Рух фінансових, інформаційних, матеріальних потоків по перерахованих підсистемах логістичної системи промислового підприємства забезпечується на основі здійснення логістичних операцій, які є діями або подіями, що утворюють тісні взаємозв'язки між зазначеними підсистемами. При цьому утворюються зони, в яких концентрація зазначених потоків досягає максимуму. Це точки перетину логістичних потоків. Найбільш ефективними управлінські дії є саме в точках перетину, де одне управлінське рішення може вирішувати зміну параметрів одночасно декількох логістичних потоків. Тому поєднання запропонованого складу підсистем логістичної системи промислового підприємства на макро- та мікрорівнях дозволить визначити зазначені точки перетину логістичних потоків та забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень у напрямку управління фінансовими потоками.

Таким чином, розробка концепції управління фінансовими потоками в логістичних системах промислових підприємств має базуватися на специфічних властивостях логістичної системи, враховувати управлінські функції логістики, відображати відповідні функціональні підсистеми логістичної системи.

### **Список використаних джерел:**

1. Азаренкова Г. М. Моделі та методи аналізу фінансових потоків / Г. М. Азаренкова. – Х.: Гриф, 2005. – 119 с.
2. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи: монографія / О. В. Єрмошкіна. – Донецьк: Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
3. Кальченко А. Г. Логістика: підручник / А. Г. Кальченко. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 284 с.
4. Логистика: учеб. пособ. / Б. А. Аникин и др.; под ред. Б. А. Аникина, Т. А. Родкиной. – М.: ТК Велби; Проспект, 2008. – 408 с.
5. Логістика: навч. посіб. / [О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова, С. В. Мішина, І. І. Борисенко]. – К.: Знання, 2008. – 566 с.
6. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа: учеб. пособ. / В. Н. Спицнадель. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 326 с.
7. Бондаренко О. С. Формування логістичних систем на промислових підприємствах / О. С. Бондаренко // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: зб. наук. праць; Луцький національний університет. – Луцьк, 2010. – Вип. 7 (26). – Ч. 4. – С. 82–91.

**Кирилюк Н. В.**

*Київський національний економічний університет*

*імені В. Гетьмана, Україна*

## **СОЦІАЛЬНА ДЕРЖАВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

В епоху глобалізації роль держави зазнає певних змін під впливом сучасних загальносвітових тенденцій, які віддзеркалюють еволюцію та конкретні вияви нинішньої ролі держави в царині соціально-економічного розвитку в цілому:

– по-перше, за умов переходу на новий етап технологічного й економічного розвитку відбувається поступове підвищення ролі держави в економіці;

– по-друге, з підвищенням середньодушового ВВП бюджетне навантаження збільшується, що вимагає зростаючої ролі та відповідальності інститутів держави;

– по-третє, відбувається зміна структури державних витрат з орієнтацією на розвиток людського капіталу, що досягається передусім збільшенням вкладень у розвиток освіти, охорони здоров'я, професійної підготовки та перепідготовки кадрів;

– по-четверте, посилюється зрощування державного і приватного підприємництва в різноманітних формах державно-приватного партнерства;

– по-п'яте, масштаби прямого державного втручання в економіку дещо скорочуються;

– по-шосте, різним рівням економічного розвитку відповідає різний рівень та форми участі держави в економічному житті суспільства;

– по-сьоме, в міру розвитку глобалізації та ускладнень, що нею породжуються, розширюється коло питань, які потребують погодженого розв'язання на міждержавному рівні [1].

Саме в умовах наростаючої глобалізації адаптована до викликів XXI ст. держава життєво необхідна для економічного процвітання, розвитку освіти та охорони здоров'я, зменшення соціальної нерівності. Саме держава має виступати гарантом захисту довкілля, політичної і макроекономічної стабільності,



законності, соціального забезпечення та добробуту. Модель соціальної держави в умовах глобалізації має відповідати таким вимогам:

- 1) підтримка, стимулювання власної ініціативності, продуктивної праці людини, її підприємливості; підвищення трудової мотивації;
- 2) посилення соціальної відповідальності людей за власне соціальне забезпечення; одночасне підвищення соціальної відповідальності підприємств;
- 3) економічна ефективність не повинна бути самоціллю, а «олюднюватися» соціальною справедливістю та екологічною збалансованістю;
- 4) інвестування в материнство, дитинство та знання;
- 5) реформування пенсійного забезпечення, стимулювання зайнятості осіб пенсійного віку, інвалідів (пільги роботодавцям);
- 6) активне залучення державою до виконання соціальних функцій інститутів громадянського суспільства та бізнесу;
- 7) захист державою неринкових соціальних сфер (екологія, освіта, духовне життя тощо) [2].

На сьогоднішній день Європа зіткнулася з проблемами нерівності та соціального виключення: 80 млн осіб перебувають на межі бідності, а 14 млн молоді не мають роботи. Актуальними залишаються проблеми безробіття, яке становить 12 % в цілому по ЄС та 20 % серед молоді. Не випадково в бюджеті Восьмої Рамкової програми ЄС «Горизонт 2020», розрахованої на 2014–2020 рр., найбільше коштів (близько 30 млрд євро) закладено на подолання соціальних викликів, а саме:

- охорона здоров'я, демографічні зміни та добробут;
- харчова безпека, стале сільське господарство, морські дослідження та біоекономіка;
- безпечна, стала та ефективна енергетика;
- розумний, зелений та інтегрований транспорт;
- боротьба з кліматичними змінами, ефективне використання ресурсів;
- інклюзивне, інноваційне та безпечне суспільство.

Ключові дослідження, заплановані на 2014–2015 рр., спрямовані на розробку та впровадження ідей, стратегій та системи управління з метою подолання кризи в Європі; залучення молодого покоління до інноваційного, інклюзивного та сталого розвитку Європи (підвищення мобільності молоді, включення молоді до суспільно-політичного життя); поширення європейської культури та цінностей ЄС серед некорінного населення; активізація співпраці у сфері досліджень зі східними партнерами ЄС, Китаєм, країнами, що розвиваються; запровадження та реалізація нових форм інновацій.

В цілому, в основу Рамкової програми «Горизонт 2020» покладено три основні пріоритетні сфери:

1. *Excellent science* – генерування передових знань для зміцнення позицій Європейського союзу серед провідних наукових держав світу. В рамках наміченого завдання передбачається створення Європейської дослідної ради, концентрація уваги на майбутніх та виникаючих технологіях, запровадження програми *Marie Curie* для підвищення кваліфікації науковців, розбудова наукової інфраструктури. Бюджет напряду оцінюється в близько 24 млрд євро.

2. *Industrial leadership* – досягнення промислового лідерства та підтримка бізнесу, включаючи малі та середні підприємства та інновації, шляхом підтримки промислових технологій (ІКТ, нано-, біо-, нові матеріали ...), сприяння доступу до венчурного фінансування, підтримка інноваційної діяльності малих та середніх підприємств. Орієнтовний бюджет становить близько 17 млрд євро.

3. *Societal challenges* – подолання соціальних проблем у відповідь на сучасні виклики, визначені в стратегії «Європа 2020», за рахунок досягнення успіхів на всіх стадіях інноваційного ланцюга, починаючи від отримання результатів досліджень, закінчуючи їх комерціалізацією та виведенням на ринок [3].

#### **Список використаних джерел:**

1. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А. М. Колот, О. А. Грیشнова та ін.]; за наук. ред. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.
2. Хома Н. М. Моделі соціальної держави: світовий та український досвід: монографія / Н. М. Хома. – К.: Юридична думка, 2012. – 592 с.
3. Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.ec.europa.eu/research/horizon2020/index\\_en.cfm](http://www.ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm)

**Д. филос. н. Леонтьева Е. Ю., Бережнова А. И.**

*Волгоградский государственный технический университет,*

*Российская Федерация*

## **ВИРТУАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ**

Развитие научного знания предполагает не только открытие новых закономерностей и разработку теорий, но и появление новых терминов, понятий, категорий наиболее ярко отражающих сущность меняющегося мира. Так, в экономической науке вот уже около 15 лет присутствует словосочетание «виртуальная экономика», а по поводу самого понятия виртуальности ведутся многочисленные междисциплинарные дискуссии.

Введенный в середине 90-х К. Гадди и Б. Икесом данный термин в настоящее время активно разрабатывается и используется как в зарубежных, так и в отечественных научных публикациях [3–5]. Исходя из анализа значения термина «виртуальная экономика» [1], выделим следующие его ключевые смыслы: во-первых, это вымышленная экономика в рамках онлайн игр; во-вторых, это специфическая российская экономика переходного периода, предполагающая несоответствие реального положения дел и его описания; в-третьих, игровое моделирование реальной экономики.

Отметим также, что, по мнению Д. Б. Бабаева, в Интернете складывается экономика виртуального типа, а экономические отношения виртуализируются. Это означает, что, во-первых, экономика замещает часть уже сложившейся экономики (аукционные операции с бумагами происходят в виртуальной экономике быстрее и дешевле); во-вторых, возникает сектор, который не может существовать в реальной экономике. Автор считает, что виртуальная экономика выросла из реальной, при этом ее связи и отношения реализуются технически, но сущностно отличаются от обычных. Ее сферами являются: часть денежного обращения, сфера обращения элементов фиктивного капитала, сфера электронной торговли как реальными, так и виртуальными товарами [1, с. 14].

В XXI веке массовое распространение компьютерных и информационных технологий обеспечило техническую основу для создания нового типа экономики. Согласно исследованию Бернара А. Лиетара [2, с. 453], глобальная сеть, которая в настоящее время и воплощает собой виртуальность – это идеальное пространство для экономического симбиоза.

Мы считаем, что в основу определения виртуальной экономики прежде всего должны быть положены понятия потенциального, возможного, так как она расширяет горизонты, открывает новые возможности для инновационного мышления, дает немислимые прежде возможности для развития реальной экономики.

Обозначим некоторые, на наш взгляд, существенные черты виртуальной экономики, обусловленные именно статусом ее виртуальности. Во-первых, ее изменчивость и спонтанность, как следствие гибкости, нестабильности самой виртуальности. Во-вторых, определенная субъективность и трансцендентность, что определяет нематериальный характер виртуальности. В-третьих, амбивалентность и противоречивость, вызванная неопределенностью границ виртуальности. В-четвертых, самоорганизация и отсутствие ограничений, обусловленные самой сутью виртуальности.

Таким образом, под виртуальной экономикой будем понимать некоторую возможность реализации реальных экономических действий и отношений, существующую и находящую реализацию в виртуальном пространстве, создаваемом с использованием электронно-цифровых технологий. Эта возможность и ее реализация не имеют под собой основы в виде четко определенной правовой базы, конкретных товаров и услуг, предполагает взаимодействие имеющих нематериальную форму субъектов экономических отношений (продавца и покупателя), подразумевает непрямой характер расчетов между ними с использованием виртуальных финансовых инструментов (электронных платежных систем).

Современные информационные технологии открывают новые возможности для экономической деятельности в целом. Это, прежде всего, удобство (вести

бизнес, не выходя из дома); рациональное использование ресурсов (производить только те товары, на которые поступил заказ); доступность (возможность распространять товары и услуги по всему миру); повышение эффективности производства за счет увеличения масштабов производства при фиксированных издержках (возможность копировать цифровую информацию бесчисленное количество раз); минимизация издержек производства (нет необходимости содержать фиксированный штат сотрудников, оплачивать аренду офиса, склада товаров); повышение возможностей диверсификации продукции (возможность создания уникальных товаров, производство товара для конкретного пользователя); ускорение бизнес-процессов (высокая скорость информационных потоков); автоматизация бизнес-процессов (компьютеризация) и др.

В 1973 г. Белл в своей работе «Грядущее постиндустриальное общество» сообщил о переходе к Постиндустриальной экономике, для которой характерно преобладание сферы услуг. В 1977 г. Порат в своей работе «Информационная экономика» заметил, что информация становится товаром, что означало переход к Информационной экономике.

В настоящее время становится очевидным, что скоро появится новая модель экономики. У нее много имен. Одни ученые называют ее Новой экономикой, другие – Нео-экономикой. При этом ее суть до сих пор остается загадкой. Однако, стоит обратить внимание на последние тенденции мировой экономики: глобальное распространение сети Интернет; отход от традиционного способа восприятия реальности, основанного на собственном опыте, логике, разуме, и формирование виртуального мышления, направляемого средствами массовой информации; создание виртуальной среды, в которой находится человек, виртуальных потребностей, которые не относятся к числу базовых потребностей из Пирамиды Маслоу, а генерируются искусственно; развитие фондового рынка, существующего в виртуальной реальности, далекой от реальной экономики; переход торговли в Интернет, заключающийся в создании виртуальных торговых площадок и сетей; появление виртуальных финансовых инструментов, служащих для оплаты виртуальных товаров и услуг.

Указанные тенденции свидетельствуют о виртуализации общества в целом, в том числе и его экономической сферы. На основании этого можно предположить, что следующей моделью будет виртуальная экономика. В каждой модели экономики преобладает определенная сфера, которая составляет основу экономики, обеспечивает ее функционирование. В доиндустриальной (аграрной) экономике преобладает сельское хозяйство, в индустриальной экономике преобладает промышленность, в постиндустриальной экономике преобладает сфера услуг, в виртуальной экономике преобладают виртуальные операции. Большинство сфер современной экономики носят виртуальный характер. Это наиболее заметно в финансовой сфере, где денежная эмиссия производится вне зависимости от реального количества товаров и услуг в экономике.

На наш взгляд, можно говорить о новом этапе развития хозяйства – о формировании модели виртуальной экономики, как целостной экономической системы, обладающей указанными выше специфическими чертами. Виртуальная экономика открывает для современного общества новые возможности, обеспечивающие развитие экономики. Вместе с этим она таит в себе ряд проблем, таких как социальная ответственность виртуальных экономических субъектов, мифологизация экономического механизма. И эти проблемы требуют своего дальнейшего изучения и разрешения.

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

1. Бабаев Д. Б. Об особенностях трактовки содержания термина «виртуальная экономика» / Д. Б. Бабаев // Экономические науки. Приложение к журналу «Современные наукоемкие технологии». – 2009. – № 4. – С. 13–18.
2. Бернар А. Лиетар. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру / Бернар А. Лиетар. – М.: КРПА Олимп; АСТ; Астрель, 2007. – 493 с.
3. Bhaskar R. Verito: A Practical System for Transparency and Accountability in Virtual Economies [Электронный ресурс] / [R. Bhaskar, S. Guha, S. Laxman, P. Naldurg] // Microsoft Research India. – 2013. – Режим доступа: <http://www.research.microsoft.com/apps/pubs/default.aspx?id=175632>
4. Lehdonvirta V. Virtual economics: applying economics to the study of game worlds [Электронный ресурс] / V. Lehdonvirta // Helsinki Institute for Information Technology HIIT. – 2013. – Режим доступа: <http://www.hiit.fi/u/vlehdonv/>
5. Salomon M. Why Virtual-World Economies Matter [Электронный ресурс] / M. Salomon // Virtual Economies, Virtual Goods and Service Delivery in Virtual Worlds. – 2010. – Т. 2. – № 4. – Режим доступа: [http://www.academia.edu/1014679/Why\\_Virtual\\_World\\_Economies\\_Matter](http://www.academia.edu/1014679/Why_Virtual_World_Economies_Matter)

**Нетребина М. И., к. э. н. Пшеничников В. В.**

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

**ПОЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА  
В МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ:  
ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ**

Происходящие процессы глобализации, секьюритизации и информатизации в международном банковском бизнесе существенно преобразовали облик банковской системы России. Новые продукты и технологии последних десятилетий (электронные транзакции, банковские карты, новые инструменты хеджирования рисков и др.) кардинально изменили всю банковскую деятельность. Резко возросла конкуренция как внутри банковского сектора, так и между банками и другими финансово-кредитными организациями. В этих условиях банк вынужден постоянно расширять и совершенствовать предлагаемые клиентам продукты, преобразовывать собственные управленческие и производственные системы для повышения эффективности своей деятельности.

Глобализация в банковской сфере выражается становлением следующих процессов:

1. Концентрация банковского, страхового, и ссудного капиталов, проявляющаяся в массовых слияниях и приобретениях банковских, страховых и перестраховочных обществ на мировом финансовом рынке, приводящая к формированию транснациональных финансовых групп.

2. Концентрация потребителей финансовых услуг, проявляющаяся в росте капитализации транснациональных финансовых групп и изменяющая их спрос на традиционные банковские услуги.

3. Изменение спроса на «массовые» банковские услуги, в частности активизация участия банков в ипотечном кредитовании на фоне роста платежеспособности населения в экономически развитых странах и сокращения участия государства в социальном обеспечении.

4. Изменение рыночной среды в условиях полной компьютеризации потребителей банковских услуг и использования Интернета для продажи банковских услуг, внедрения единой системы управления банковскими организациями, организации внутреннего рынка, создания рекламно-информационной сети.

5. Изменения в механизме международной экономической деятельности, которые имеют место под воздействием многих факторов. Это – создание единого рынка государств (например, ЕС), активное включение в процесс зарубежного инвестирования новых индустриальных стран, появление новых сфер приложения капитала в лице пост – социалистических государств. Большую роль сыграли также дальнейшее развитие научно – технического прогресса, либерализация экономических процессов в мире и усиливающаяся конкуренция.

6. Изменение влияния факторов времени и пространства. Международное предпринимательство, как известно, связано с преодолением больших расстояний. Достижения в области коммуникаций, такие как спутниковая связь, не только ускоряют взаимодействие, но и позволяют осуществлять более оперативный контроль над любыми международными операциями.

7. Изменение конкуренции в глобальном масштабе. В связи с растущей конкуренцией на мировом рынке банковские организации испытывают все большее влияние международных рынков. На современном этапе развития мирового хозяйства не обязательно выходить за рубеж, чтобы испытать международную конкуренцию.

8. Развитие современных технологий в области телекоммуникаций оказывает значительное влияние на мировой финансовый рынок, предоставляя, с одной стороны, непосредственный доступ к потребителю, в том числе и в других странах, а с другой – формируя спрос на появление новых банковских услуг, предоставляющих защиту от несанкционированного доступа к электронной информации.

В настоящее время во многих развитых странах происходит переход от классической филиальной модели к модели дистанционного банковского обслуживания. Сущность системы удалённого обслуживания состоит в возможности



оперативного доступа клиента к собственным счетам, а также в получении информации и совершении платежей дистанционно, то есть без посещения банка.

В течение последних 10 лет в банковском секторе многих стран, в том числе в России наблюдается интенсивное внедрение технологии Интернет-банкинга. Интернет-банкинг является одним из перспективных направлений развития банковского бизнеса. Так, 70 % из 200 крупнейших розничных банков России предоставляют сервис Интернет-банкинга, в рамках которого клиент может с компьютера получать доступ к своему банковскому счету и проводить различные операции: переводить средства, осуществлять платежи, оплачивать покупку товаров и услуг в интернет-магазинах. Среди банков первой сотни показатель внедрения Интернет-банкинга еще выше и составляет 83 %.

Интернет-банкинг сегодня – это эффективный способ предоставления новых и традиционных банковских продуктов и услуг непосредственно клиентам через информационно-телекоммуникационные сети и является неотъемлемой частью современного воспроизводственного цикла.

Впервые услуга ведения банковских операций на дому появилась в ноябре 1982 г. в Шотландии в результате совместной договоренности между Банком Шотландии и британской телефонной компанией British Telecom по внедрению системы «Homelink». Для подключения к данной системе необходимо было приобрести оборудование с программным обеспечением – домашний терминал, с помощью которого клиент подключался к банковскому компьютеру. Эта услуга позволяла осуществлять банковские операции круглосуточно и постоянно.

В октябре 1995 г. в США появляется первый интернет-банк Security First Network Bank (SFNB). Особенность этого банка состояла в том, что он был полностью виртуален, то есть у него не было ни одного физического отделения для работы с клиентами: все банковские операции совершались только в сети. Но, к разочарованию основателей проекта, он потерпел фиаско из-за сильного недоверия со стороны потенциальных клиентов, которые, в те времена, не очень-то доверяли такому новшеству.

Первым банком, достигшим успеха в онлайн банкинге, стал Bank of America. К 2001 году он стал первым, среди всех банков, предоставляющих услугу

электронно, чья база пользователей этой услугой превысила 2 млн. клиентов. На тот момент эта цифра составляла около 20 % всех клиентов банка. А в октябре все того же 2001 года и все тем же Bank of America была взята планка в 3 млн. денежных переводов, осуществленных с помощью услуги онлайн банкинга на общую сумму более 1 млрд. долларов США. В настоящее время в странах западной Европы и Америки услугами электронного банкинга пользуются более 50 % всего взрослого населения, а среди совершеннолетних пользователей интернета эта цифра достигает 90 %.

История электронного банковского дела в России восходит к началу эры рыночной экономики и нового этапа развития современного банковского бизнеса. Процесс развития электронного банковского дела в России можно разделить на пять этапов.

Зачаточный этап (начало 1990-х – 1995 г.). В это время только создававшиеся коммерческие банки пытались применять современные достижения техники для оптимизации бизнес-процессов, однако на начальном этапе вся оптимизация сводилась к использованию компьютеров для расчетных операций.

Этап активизации (1996 г. – начало 2000-х) характеризуется более активным использованием банками компьютерной техники, в частности, для автоматизации операционного дня. Банками были предприняты первые попытки создания собственных автоматизированных систем обработки данных. Российским примером на этом этапе получения серьезных конкурентных преимуществ может послужить система дистанционного банковского обслуживания Банка ВТБ24: «Телебанк», которая была запущена в октябре 1997 г. Первым банком России, который в 1998 г. запустил систему управления счетом онлайн «клиент-банк», стал «Автобанк» (ныне «УралсИнтернет-Банкинг»).

Осознание существенных конкурентных преимуществ, получаемых в результате внедрения информационных технологий, ознаменовало начало этапа бурного развития (2001–2004 гг.). В этот период банки начали активно автоматизировать свои бизнес процессы и доставку услуг. К концу 2004 г. 910 российских кредитных организаций имели 1140 представительств в сети Интернет, причем 325 кредитных организаций предоставляли услуги транзакционного Интернет-банкинга.

Этап бума начался в 2005 г. и продолжается в настоящее время. Банки активно внедряют современные технологии, процесс ассимиляции этих нововведений среди клиентов банков происходит высокими темпами, количество новых клиентов стремительно растет. В 2012 году 30 % от общего количества банковских транзакций физических лиц совершалось через Интернет. При этом доля интернет платежей в денежном выражении выросла до 12 % (на протяжении 2009–2011 годов их удельный вес составлял 8-9 %). Позитивно на объеме рынка банковских онлайн-платежей отражаются как маркетинговые кампании банков, так и непрерывное совершенствование функциональной начинки систем Интернет-банкинга.

Согласно исследованиям аналитического агентства Marksw Webb Rank & Report лучшими по общему баллу эффективности в 2013 году стали Интернет-банкинг Альфа-Банка, Банк24.ру и Банка Санкт-Петербург, лучшим по функциональным возможностям стал интернет-банк Русский Стандарт, лучшими по удобству пользования стали сервисы Интернет-банкинга Альфа-Банка, Банк24.ру, Банка Санкт-Петербург и ТКС Банка.

К 2017 году российский рынок Интернет-банкинга, по прогнозам экспертов банка БКС, может вырасти в 3 раза – до 1,6–1,8 трлн рублей. Основными лидерами участники рынка называют банки Связной, Сбербанк, банк Тинькофф и Альфа-банк.

Интернет-банкинг имеет ряд очевидных преимуществ: снижает потребность в круглосуточной работе некоторых филиалов для обеспечения обслуживания клиентов; сокращает количество административной работы, которая иначе ложится на управляющего филиалом банка; увеличение количества операций, осуществляемых в Интернете; удобный доступ к банковским счетам в любое время; отсутствие очередей; позволяет экономить денежные средства, которые затрачиваются не только на дорогу до отделения банка, но и на комиссии по банковским операциям; вход в «личный кабинет» доступен по известному только пользователю логину и паролю.

У Интернет-банкинга, несомненно, много достоинств и банки активно готовы его внедрять. Но есть объективные причины, которые этому препятствуют. Среди этих проблем выделим главные:

1. Проблема безопасности в системе Интернет-банкинга. Это проявляется в относительной небезопасности расчетов и сохранности средств на счетах клиентов. Существует вероятность несанкционированного доступа к чужой информации, кражи средств со счетов клиентов. Также есть опасность подделки электронной подписи, которая является неотъемлемым инструментом осуществления банковских операций через Интернет. Но в ответ на сложившиеся трудности банки применяют современные технологии программно-аппаратной защиты, которые постоянно совершенствуются.

2. Финансовая неграмотность клиентов. Многие люди до сих пор не понимают специфику деятельности банка, не разбираются в предлагаемых им банковских продуктах. А использование Интернет-банкинга еще больше усугубляет эту ситуацию.

3. Технические проблемы. Сложность заключается в том, что на рынке всего несколько компаний, которые предлагают готовое программное обеспечение для Интернет-комплексов, но, как правило, оно очень дорогое. Также к техническим проблемам развития Интернет-банкинга можно отнести отсутствие у значительной части населения России доступа к высокоскоростному проводному Интернету, что немаловажно в работе с системой.

Таким образом, по нашему мнению, Интернет-банкинг будет уверенно расти, и связано это, прежде всего, с тем, что в системах Интернет-банкинга клиент может получить не только все повседневные и необходимые услуги и сервисы, такие как оплата мобильной связи, интернета, ЖКХ, но и полный спектр банковских услуг – осуществлять переводы между своими счетами и картами, переводы по России и за рубеж, открывать и управлять своими вкладами, погашать кредиты. Очевидно, что развитие Интернет-банкинга является локомотивом роста российского банковского рынка. Это выгодно для кредитных организаций – ведь таким путем можно значительно снизить операционные издержки. Это интересно и банковским клиентам – ведь использование Интернет-банкинга избавляет их от утомительного хождения в банковские офисы.

# НОВІ ОРІЄНТИРИ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

---

**Kaimashnikova K. S.**

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine*

## **KEY STRATEGIC PRIORITIES OF SOUTH AFRICA'S ECONOMIC DEVELOPMENT**

The process of globalization has a great impact on economies of developing countries. It gives a lot of opportunities to raise the level of competitiveness and increase the investment attractiveness of these countries.

South Africa is the most developed region of the African continent. Nevertheless as any other developing economy it has weak points that make the improvement of economic performance of the country impossible. The root of the problems can be explained by historical circumstances. It has the beginning from the policy of apartheid. The system of racial segregation imposed by the ruling party from 1948 to 1994 has led to internal conflicts and violence. After general elections in 1994 the period of total racism and economic downturn has ended. However social resistance is the main reason that pulls down the economic development and the country is still suffering from high level of unemployment and high crime rates.

South Africa has well-developed financial, legal, communications, energy and transport sectors. Its stock exchange is one of the largest in the world. The rate of SA's GDP in the total GDP of Africa is about 24 %. The average GDP growth rate for the last three years is about 3 %. The economy is well-diversified. GDP composition by sector of economy comprises services – 68,1 %, industry – 29,3 % and agriculture – 2,6 % [1]. A company of the highest influence in the sector of services is MTN Group Ltd that operates in the sector of telecommunication in 21 countries across the Middle East and Africa. The leading industries of South Africa are mining, automobile, metal, machinery, textiles, iron and steel and chemicals. The country dominates the African electricity market through the company of Eskom that has

improved power grid reliability. A large chemical plant operates in the country – Sasol Limited that was the pioneer in coal-based synfuels manufacturing. Agriculture sector is represented by production of corn, wheat, sugarcane, fruits, vegetables; beef, poultry, mutton, wool, dairy products.

Current account balance of South Africa is negative. The major import commodities are machinery and equipment, chemicals, petroleum products, scientific instruments and foodstuffs. As South Africa is one of the largest producers of platinum, gold and chromium, the main products to export are gold, diamonds, platinum and other metals and minerals. Key international partners of the country are China, Germany and the United States.

In consequence of the global financial crisis during the period of 2009–2012 South Africa was in economic recession. The fiscal account changed from a surplus of 1,75 % of GDP in 2007/2008 to a deficit of 6,7 % of GDP in 2009/20105 due to a significant drop in tax revenues at the height of the crisis, rather than an increase in discretionary spending [2]. However the country is still struggling with the high level of fiscal deficit and the Southern African Customs Union (SACU) provides economic programs to overcome the problem not only in SA, but all over the Africa. Fiscal deficit is partially covered by foreign direct and portfolio investments. International organizations as well as developed countries have a great interest in South African development especially in mining and metal industry. One of the most interesting industries for foreign investments is gold mining.

In spite of the fact that about 25 % of population is unemployed it still remains the most progressive and emerging market of the continent. The high level of unemployment can be explained by poor health system, low quality education and inefficiency of settlements patterns. On the one hand, the economy of South Africa has a great innovation potential with high-skilled population and qualified human resources. On the other hand, it is suffering from poverty, inequity and unemployment. Overcoming the dualism of national economy along with the improvement of the quality of primary, secondary and higher education should be priorities for the government when building the national strategy.

The level of competitiveness of South African economy still remains rather low. Such situation is related to concentration and strengthening positions of state and private

ownership which are under the control of the government. As a consequence it complicates the process of new business entering the market. Moreover along with the high barrier of entering the market there are also other weak points in the economy such as bureaucracy, corruption and crime, that are needed to be improved by the government.

Nevertheless South Africa becomes a member of powerful political and economic union that incorporates countries with the emerging economies and has the name of the BRICS. It supports South Africa through project aid, loans, credits and grants. Cooperation between SA and BRICS countries is based on three main activities: trade, foreign direct investments and development assistance. Thus intensification of trade relations inside the group helps SA to develop its internal market and lower cost on basic commodities. Growing inflows of FDI from the BRICS to South Africa give the opportunities to strengthen its economic infrastructure and develop the most profitable and export oriented industries. The BRICS's aid is the source of information and finance that serves as a support to fight against unemployment and corruption that helps to improve socio-economic and political environment.

Thus we can highlight the following strategic direction of SA's economic development: governmental support, social infrastructure, labor relations, entrepreneurial support and international cooperation.

The key strategic priorities of economic development of South Africa are:

1) Governmental support. Building a harmonious and prosperous society through livelihood improvement, and regionally balanced and environmentally sustainable growth [3].

2) Social infrastructure. Increasing investment in social and economic infrastructure in order to lower costs, raise productivity and bring more people into the mainstream of the economy [3].

3) Labor relations. Raising the level of education through grant system and vocational training. Realization of programs aimed on increasing employment and based on close cooperation between the leading corporations and high-skilled and qualified human resources.

4) Entrepreneurial support. Ensuring closer cooperation with the companies that operates in the export oriented sectors of highest performance. Supporting small

and medium-sized enterprises through providing aids and better cooperation with business agencies and financial institutions.

5) International cooperation. Raising export relations and strengthening cooperation within the BRICS group. The government of South Africa should promote the welfare of the country through pursuing sustainable business opportunities for African entrepreneurs through BRICS countries cooperation.

All the strategic tasks mentioned above are needed to be investigated and provided by state agencies and the National Planning Commission of South Africa.

Summing up it is needed to be said that SA went through a long way from fighting with social inequity and racial segregation to the leading country of the continent. Despite the high level of unemployment and social imbalances South Africa has all the opportunities to get better economic performance along with China, Brazil, Russia and India. Integration of South Africa to the world economic community will encourage the country to use the best international experience in the field of business management and social affairs.

#### **The list of references:**

1. South Africa Economy Profile 2013 [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.indexmundi.com/south\\_africa/economy\\_profile.html](http://www.indexmundi.com/south_africa/economy_profile.html)
2. South Africa Country Strategy 2013–2016 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.seco-cooperation.admin.ch/laender/05148/05158/index.html?lang=en>
3. Sustainable governance in the BRICS. Country report South Africa [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.sgi-network.org/brics/?SouthAfrica>

**Базів О. Б.**

*Інститут міжнародних відносин,*

*Київський національний університет імені Т. Шевченка, Україна*

#### **ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

#### **В ДЕРЖАВАХ АРАБСЬКОГО СХОДУ**

Країни Близького Сходу на межі ХХ–ХХІ ст. опинилися у центрі процесів глобалізації, які породжують різноманітні тенденції, у тому числі прискорення процесів економічних трансформацій. Посилення взаємозалежності країн



в умовах глобалізації спонукає їх до пошуку нових глобальних, регіональних та субрегіональних форм співпраці. Необхідність регіональної інтеграції посилюється через виникнення фінансових інституцій, державних фондів розвитку, інвестиційних компаній та інших торговельно-фінансових проектів.

Міжнародна ісламська фінансова система за період свого становлення досягла помітних успіхів. Так, за минуле десятиліття ісламський фінансовий сектор зростав приблизно на 15–20 % щорічно, навіть цей показник досягав позначки 30 %. Сучасна ісламська фінансова структура охоплює численні різноманітні за своїми функціями кредитні, регулюючі, юридичні та освітні установи по всьому світу.

Нині продовжується тенденція до стандартизації та уніфікації правил функціонування інститутів міжнародної ісламської банківської системи, що сприяло утворенню деяких міжнародних ісламських фінансових інститутів, зокрема Управління ісламськими фінансовими послугами, Організація бухгалтерського обліку та аудиту для ісламських фінансових установ, Міжнародне ісламське рейтингове агентство, Центр управління банківською ліквідністю, міжнародні ісламські фінансові ринки.

Держави Перської затоки досягли помітних результатів у модернізації економіки, зокрема фінансової сфери. Пріоритетними завданнями для влади постає диверсифікація економіки, розвиток обробної промисловості і сфери послуг, у тому числі і фінансових.

Центральний банк Бахрейна і Центральний банк Кувейта приймають активну участь в інтеграції ісламських банків у внутрішню фінансову систему. Ісламські банки в державах Перської затоки вважаються більш новаторськими у сфері розробки нових банківських продуктів у порівнянні з іншими державами Близького Сходу. Так, ісламські банки цього регіону пропонують більш привабливі послуги, що викликано необхідністю конкурувати з традиційними банками на своїх внутрішніх ринках. В якості обов'язкових органів контролю за роботою фінансового сектора функціонують шаріатські ради. Дозвіл релігійної ради банку надає договору сили.

Світовий ісламський фінансовий сектор швидко розвивається, активи, що відповідають Шаріату оцінюються в 1,4 трлн доларів і в найближчі 2–3 роки продемонструють двозначні темпи росту – згідно нового аналітичного звіту Standard & Poor's. У 2013 році динамічне зростання ісламського фінансового ринка продовжилося, незважаючи на слабке відновлення світової економіки.

У звіті під назвою «Ісламські фінанси 2014: ми очікуємо продовження двозначних темпів зростання, а також просування регулятивних норм і стандартів» спеціалісти рейтингового агентства зазначають, що наростаючу тенденцію ісламського фінансового сектора очолять Рада співпраці держав Перської затоки GCC і Азія (переважно, Малайзія).

На ісламському фінансовому ринку продовжує домінувати попит, тоді як пропозиція залишається в дефіциті, яка обумовлена обмеженістю кількості ісламських фінансових центрів і нестачею регулятивного середовища, відмічають в Standard & Poor's. Так, керівник регіонального підрозділу S&P по Східній Європі, Близькому Сходу і Африці Зейнеп Холмс зазначає, що відповідні Шаріату активи, об'єм яких оцінюється у 1,4 млрд доларів, в найближчі 2–3 роки у всьому світі продовжать зростання двозначними темпами. У 2014 році пріоритетом стануть регулятивні норми по створенню умов для ісламських фінансів і додаткових галузевих органів на державному рівні.

Основним рушійним фактором економіки цього регіону є розвиток інфраструктури. За станом на 2013 р., загальна оцінка проектів інфраструктури оцінюється близько 500 млрд дол. До 2020 року планується збільшення об'єма інвестицій в інфраструктуру до 3 трлн. дол. На першому місці постає розвиток транспортної і вантажної логістики, розвиток торгової індустрії, будівництво портів, аеропортів, транспортних хабів і важливим напрямком є розвиток сектора послуг.

Незважаючи на наявність власного значного капіталу, країни РСАДПЗ борються за приваблення іноземних інвестицій. Для покращення інвестиційного клімату реалізуються численні ініціативи: зміни в законодавстві, послаблення в оподаткуванні, боротьба з корупцією, покращення роботи судової системи,

орієнтованість на європейські стандарти прозорості ведення бізнесу і захисту капіталу, підписання угод про вільну торгівлю, про інвестування, про уникнення подвійного оподаткування, розробка інвестиційних карт, заохочування проведення різноманітних заходів, скерованих на залучення іноземних інвестицій.

Ісламські фінансові інститути стають значною складовою світової економічної системи. У сучасних умовах етичні норми поведінки постають важливими у корпоративному середовищі. Ісламські банки слід називати етичними банками, а ісламську економіку етичною економікою. Ісламська економіка є комплексною фінансовою системою, що захищає права людини і забезпечує для неї достойне життя.

Таким чином, у процесі модернізації арабських держав Близького Сходу сформувалася відмінна від західної модель економіки та господарювання, у якій зберігається релігійна основа суспільного побуту. Арабське суспільство створило особливу систему цінностей, що має раціональну і прагматичну основу. В умовах глобалізації арабські держави при проведенні нових реформ будуть враховувати не тільки принцип ефективності, але й принцип стабільності, прагнучи до можливої «гармонії інтересів» в суспільстві.

**К. э. н. Исраилова Э. А.**

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),*

*Российская Федерация*

**МЕДИАТОРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ  
СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ  
СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

Эффективным методом регулирования отношений субъектов рыночного хозяйства представляется использование институционального инструмента медиаторства для согласования экономических интересов. При управлении экономическими процессами медиаторство не только является способом урегулирования

конфликтов, но и выступает методологической платформой формирования крупных интегрированных структур. Наиболее яркий пример реализации интеграционной функции медиаторства – развитие институтов Европейского Сообщества.

Согласование играет ключевую роль в успешном обеспечении институциональной устойчивости хозяйственно-экономических систем. Противоречия и спорные ситуации в экономике следует воспринимать как реалии развития и использовать для отработки механизмов управления взаимодействием хозяйствующих субъектов.

Отбор инструментальных средств согласования интересов субъектов рыночного хозяйства зависит от причины возникновения и типов противоречий. Технология согласования интересов представляет функциональное взаимодействие указанных инструментов. При этом предполагается стимулирование субъектов противостоящих интересов к поиску взаимоприемлемых решений путем нахождения компромиссных позиций и взаимных уступок, выхода за рамки предъявления встречных претензий и противоборства. Важнейшим направлением регулирования системы экономических отношений является медиаторство как институциональный инструмент согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства.

В существующих определениях медиаторской деятельности характерно указание на промежуточное положение рассматриваемого феномена в системе согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства, что соответствует концепции медиаторства – как способа конструктивного урегулирования споров с помощью вмешательства третьей стороны.

Медиаторство означает согласование частных интересов сторон на основе выявления их более значимых интересов и целей. Экономическое медиаторство – это целенаправленное воздействие на отношения субъектов хозяйствования для недопущения столкновения их интересов, а в случае возникновения противоборства сторон – его локализации и разрешения за определенный период времени, что требует применения определенных приемов и методов. Медиаторство в сфере хозяйственных взаимодействий выступает в роли института,

обеспечивающего преодоление явлений несогласованности, противоречивости интересов субъектов рыночного хозяйства.

Велика роль стабилизационной деятельности института экономического медиаторства путем выявления и содействия формированию условий, позволяющих предприятиям функционировать в бескризисном режиме.

Медиаторство как деятельность по обеспечению институциональной устойчивости сферы проявления экономических интересов имеет существенную значимость для репродуктивного функционирования макро- и микроэкономических систем.

Медиаторство – это технология согласования процесса взаимодействия субъектов рынка, обеспечивающая устойчивость функционирования всей экономической системы, это комплекс мер целенаправленного разрешения ситуации противостояния интересов субъектов рыночного хозяйства, призванный подготовить условия для принятия взаимоприемлемых решений, позволяющих устранить причины конфронтации. Область применения экономической медиации – это отношения между предприятиями различных сфер деятельности, которые должны находиться в состоянии партнерского взаимодействия, но их экономические интересы оказались противостоящими. Медиация – это конструктивный способ согласования интересов субъектов рыночного хозяйства, обеспечивающий возможность их дальнейшего продуктивного взаимодействия. Данным обстоятельством обусловлены императивы к технологии экономического медиаторства, предполагающей выявление и согласование участников регулируемых процессов.

Функции экономической медиации состоят в урегулировании отношений субъектов рыночного хозяйства с помощью и под контролем арбитражного суда, что призвано обеспечить сохранение конструктивных деловых отношений в условиях, когда сторонам противоборствующих интересов необходима лишь квалифицированная помощь независимого юриста-консультанта. Если медиаторство обеспечивает достижение договоренности в урегулировании спора сторон, то последние могут заключить мировое соглашение или новый договор по спорным вопросам.

Важным ограничением медиаторства является наличие добровольного согласия сторон на согласительные процедуры. Спецификой деятельности медиатора является то, что он не принимает и не навязывает субъектам конфликтующих интересов решения: его задача – организовать согласительный процесс таким образом, чтобы субъекты спора сами пришли к обоюдноприемлемому решению. Медиатор реализует обратную связь для каждого из субъектов противоборствующих интересов.

Целью экономического медиаторства является оптимизация процесса поиска конструктивного выхода из ситуации противостояния интересов субъектов рыночного хозяйства.

В институционально-организационном плане экономическое медиаторство может быть формальным (официальным) или неформальным (неофициальным). Формальное медиаторство предполагает наличие у медиатора нормативного статуса и соответствующих функциональных компетенций, неформальное – заключается в признании участниками авторитета посредника в решении сложившихся проблем. В роли последнего может выступить профессионал-управленец или институция.

Процесс медиации включает шесть интерактивных последовательно осуществляемых стадий: идентификации ситуации, проработки условий разрешения противоречий, поиска сближающих стороны позиций, организации переговорного процесса, анализа его результатов и контроля за соблюдением договоренностей.

Определяющим этапом медиаторства является ведение переговорного процесса с использованием инструментов согласования интересов, достижения доверия, обеспечения баланса позиций и взаимного контроля. Результаты медиаторской деятельности могут воплощаться в различных типах согласования интересов хозяйствующих субъектов: компромиссионном, асимметричном решениях или нахождением новых форм партнерского сотрудничества.

Характеризуя содержание медиаторской деятельности следует подчеркнуть ее родство с экономическим феноменом посредничества. Будучи неотъемлемым элементом системы товародвижения, посреднические структуры обеспечивают взаимодействие производителя и потребителя, выполняя функции

коммерческого оборота продукции и обеспечивая определенные регулирующие воздействия на выпуск продукции, обеспечивая согласование интересов субъектов потребления и производства. Логистическая организация коммерческого посредничества придает новое качество процессу сопряжения интересов субъектов производственно-стоимостной цепочки. Развитие экономического медиаторства модернизирует механизм согласования интересов субъектов рыночного хозяйства.

**Моїсєєнко В. О.**

*Херсонський національний технічний університет, Україна*

## **ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Сутністю стратегічного макроекономічного планування є визначення основних пріоритетів розвитку національної економіки, головну роль у реалізації яких відіграє держава. Основними такими пріоритетами для національної економіки є модернізація виробництва, зміна структури економіки, підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів, впровадження новітніх технологій, стримування інфляції, зміцнення національної валюти, скорочення безробіття, розвиток соціальної сфери тощо. Вирішуватись ці проблеми мають за допомогою державної регуляторної політики, яка спрямовується на забезпечення умов сталого економічного зростання та вдосконалення механізмів державного управління. Під державною регуляторною політикою розуміють постійний та послідовний курс органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, спрямований на впровадження оптимального державного управління в економічній та соціальній сферах.

Важливість ефективної регуляторної політики неможливо переоцінити, тому серед найважливіших проблем суспільного розвитку України є становлення та розвиток ефективної державної влади як необхідного компоненту трансформації суспільства на засадах ринкової економіки. Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» визначено, що для побудови сучасної, стійкої,

відкритої та конкурентоспроможної економіки, формування професійної системи державного управління і, як наслідок – підвищення добробуту українських громадян, необхідним є «підвищення ефективності державного управління шляхом реформування державної служби й виконавчої влади», що й визначено п'ятим напрямком стратегічних перетворень вказаної Програми.

В Україні державна регуляторна політика функціонує на основі Закону «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», що прийнятий у 2004 році. Згідно Закону, регуляторна діяльність повинна здійснюватись на основі наступних принципів: гуманізму, демократизму, законності, науковості, необхідності, передбачуваності, справедливості, ефективності, послідовності, прозорості та простоти. Слід відмітити, що у своїх основних формалізованих положеннях регуляторна політика в Україні відповідає кращим сучасним світовим практикам державного регулювання, в той же час дотримання вимог Закону органами виконавчої влади та місцевого самоврядування залишається низьким.

Так, наприклад, одним з напрямків державної регуляції є створення державою сприятливого інвестиційного клімату та розкриття інноваційного потенціалу економіки. Ефективне державне регулювання повинно сприяти спрощенню організації та здешевленню ведення підприємницької діяльності. Однак, ці регуляції залишаються обтяжливими як щодо часу, так і щодо їх вартості, характеризуються високою корупційною складовою. Міжнародні рейтинги України, що висвітлюють легкість ведення бізнесу в країні, економічну свободу, інвестиційний клімат, поширення корупції за останній час невпинно погіршуються, що віддзеркалює оцінку якості регуляторного клімату в Україні. Це свідчить про недотримання принципу ефективності регуляторної політики. Неefективність діючої системи виконання регуляторної політики доводиться також незалежними оцінками та офіційними даними Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. Так, наприклад, протягом 2010 року центральними та місцевими органами виконавчої влади розроблено та подано на погодження до Держпідприємництва та його територіальних органів 2071 проєкт регуляторного акта, що більш ніж удвічі перевищує кількість запланованих



до розробки. Слід зазначити, що у 2010 році при розробці майже 40 % проектів регуляторних актів центральними органами виконавчої влади було порушено принцип передбачуваності регуляторної політики. А саме, розробку 642 проектів регуляторних актів на момент подання на погодження до Держпідприємництва не було передбачено планами регуляторної діяльності відповідних органів влади. На вимогу Держпідприємництва за зазначеними міністерствами та відомствами провадилось коригування відповідних планів, але 372 проекти регуляторних актів (або 23,3 %) так і не були включені до відповідних планів. Це підтверджує недотримання органами виконавчої влади при підготовці проектів регуляторних актів вимог національного законодавства.

Недотримання вимог Закону починаючи з 2004 року має хронічний характер. Проте слід відмітити, що в основному оцінка виконання вимог регуляторної політики в Україні здійснюється щодо формальних процедур оприлюднення проектів регуляторних актів та інших документів, що вимагаються законодавством. Між тим, ключовою складовою регуляторної політики в світі є кількісний аналіз впливу проекту на рішення, так званий «cost-benefit analysis» – аналіз вигод та витрат. І в цій частині Україна, незважаючи на дев'ятирічний досвід впровадження Закону про регуляторну політику, відверто відстає не лише від розвинених країн світу, але навіть й від інших країн, які розпочали регуляторну реформу набагато пізніше за Україну.

Ситуація з дотриманням вимог законодавства України про регуляторну політику в рамках адміністративної реформи (ліквідації Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва та передачі функцій у сфері реалізації державної регуляторної політики до Міністерства економічного розвитку та торгівлі України), на жаль, не стає більш прогнозованою та керованою внаслідок наявності ознак конфлікту інтересів у діяльності Міністерства при виконанні ним функцій у сфері реалізації державної регуляторної політики.

Неналежне виконання вимог регуляторної політики і відсутність економічно обґрунтованих кількісних розрахунків аналізу регулятивного впливу суттєво обмежує можливості реформування економіки України і є на сьогодні гальмом стратегічних перетворень.

**Д. т. н. Пшинько А. И., д. т. н. Мямлин С. В., к. т. н. Мямлин В. В.**

*Днепропетровский национальный университет железнодорожного  
транспорта имени академика В. Лазаряна, Украина*

## **ФИНАНСОВАЯ АВТАРКИЯ – ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ УСЛОВИЙ НОРМАЛЬНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В СТРАНЕ**

Деньги, как составляющая часть механизма распределения, всегда играли и сейчас продолжают играть большую роль в хозяйственной жизни любого государства. Вместе с тем, работа этого механизма вызывает всё больше и больше нареканий, и нуждается в серьёзных доработках. В настоящее время в мире за основу принята «евро-американская» экономическая модель хозяйствования, которая устроена таким образом, что постоянно нуждается в дополнительных деньгах. Это «модель-попрошайка». Сколько бы денег в стране не было, их постоянно будет не хватать. Насытить деньгами экономику страны эта модель никогда не позволит, так как обязательным её атрибутом является категория «прибыли», которая постоянно создаёт дисбаланс между стоимостью товаров и количеством средств, направляемым на их приобретение. Для покупки товаров по всё время возрастающим ценам, постоянно нужны и дополнительные деньги. Именно для этой цели и была внедрена данная модель. А уже под неё было создано несколько частных мировых эмиссионных центров, обеспечивающих мировой резервной валютой экономику разных стран, а себе – не бедное существование. Кроме того, централизовано управляя движением денег, экономику одних стран можно развивать, а экономику других – тормозить. Чтобы страны-аутсайдеры имели возможность покупать товары стран-производителей им нужны международные кредиты, затем нужны кредиты, чтобы погашать проценты по ранее выданным кредитам, и так далее. Никакая страна не должна постоянно стоять с протянутой рукой и зависеть от решений различных зарубежных кредиторов. Кроме того, условия предоставления кредитов носят, как правило, антинародный и унижительный характер, а также сильно подрывают безопасность государства, чего никак нельзя допускать.

Интеграция в мировую финансовую систему до сих пор не принесла Украине никакой пользы – денег как не было, так и нет, экономика как не развивалась, так и не развивается. Обеспечением национальной валюты должен быть не доллар ФРС, который по сути дела сам ничем не обеспечен, а объём выпущенных национальных товаров. Так как все страны в мире финансово связаны в единое целое, то в таких условиях экономические проблемы одних стран легко экспортировать по финансовым каналам в другие страны. Уже давно настало время отбросить эту порочную финансовую практику и запустить национальную денежную систему в каждом государстве по своему независимому замкнутому циклу.

Кроме финансовой независимости страна нуждается ещё в целом ряде финансово-экономических преобразований, которые в комплексе помогут полностью избегать каких-либо негативных явлений, присущих современной модели хозяйствования, и позволят Украине развиваться небывалыми темпами.

Все эти принципы нашли своё воплощение в фундаментальной научно обоснованной **«Теории высокоэффективной национальной экономики»**, разработанной коллективом учёных-системотехников Днепропетровского национального университета железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна. На базе этой теории была создана **«Модель высокоэффективной национальной экономики»**. В Модели на научной основе чётко и ясно прописан алгоритм действий, способный привести к синергетическому эффекту в экономике. Апробация при помощи имитационного моделирования на компьютерах функционирования экономики страны, с учётом предложенных принципов, убедительно показала, что их внедрение позволит уже в первые годы увеличить ВВП в 1,5–2,0 раза, и в дальнейшем перейти от экономики «топтания на месте» к экономике «интенсивного развития». На данные разработки уже получено четыре свидетельства о регистрации авторских прав. С основными положениями этой Модели можно ознакомиться на сайте университета по адресу: <http://ndch.diit.edu.ua/innovative/model-vysokoeffektivnoy-natsionalnoy-ekonomiki.html>.

Надо отметить, что и ни в Евросоюзе, и ни в Таможенном союзе, куда яростно стремятся, разделившись на два лагеря, все граждане Украины, данные экономические принципы не используются, что и продолжает создавать в их экономиках определённые финансово-экономические сложности.

Говоря о финансовой автаркии, авторы не имеют в виду торговую автаркию, культурную, туристическую или вообще государственную. Как раз в этих направлениях сотрудничество между странами должно активно развиваться в обоюдных интересах. Демократические принципы также должны находить дальнейшее своё развитие. Речь идёт о «железном занавесе» только для иностранной валюты. При этом роль национальной валюты должна быть существенно повышена. Но и здесь, вместо простого увеличения количества денег в обращении, необходимо увеличивать скорость их обращения. Задача государства создавать такие условия, чтобы производилось как можно больше различных высококачественных товаров и услуг для удовлетворения, прежде всего, внутреннего спроса. А излишки отечественных высококачественных товаров легко могут быть обменены на импортные товары, не производимые в стране. Основным ресурсом в государстве являются интеллектуальные и трудовые способности его граждан. Поэтому должны быть созданы такие условия в стране, чтобы этот ресурс был максимально задействован.

Если полностью убрать доллары из Украины, то, например, поток наркотиков в Украину сразу же прекратится. Поэтому страна должна полностью отказаться от иностранной валюты в различных её формах. Иностранные инвесторы могут завозить в Украину инвестиции в материальном виде: оборудование, технологии и т. п.

По мнению авторов, Украина должна строить экономическую модель, исходя только из собственных национальных интересов. А предложенная университетом Модель может сыграть в данном случае существенную роль.

Украина на деле, а не на словах должна стать независимым государством.

**Руснак Л. Р., Івоняк Н. Д.**

*Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Україна*

## **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – НЕВІД’ЄМНИЙ ЕЛЕМЕНТ**

### **НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ**

Протягом історії національна безпека завжди асоціювалася із безпекою держави і основними проблемами були цілісність державної структури та безпека владних інститутів.

У зв’язку із недосконалістю державного управління категорія безпека весь час виявляється у надзвичайних ситуаціях, кризових політичних процесах. Саме тому забезпечення національної безпеки – це підтримка цілісності державної структури, стійкості системних зв’язків, а ще формування нормальних і безпечних умов функціонування всіх її складових [1].

Сьогодні існує багато досліджень щодо економічної безпеки і її складових. Велику роль у теоретичному і практичному аспектах відіграли російські і західні науковці: Дж. К. Ван Хорн та Й. Шумпетер, Л. Абалкін і В. Сенчагов [2, с. 12–23].

Незважаючи на велику кількість досліджень, багато проблем лишаються невирішеними в теорії і практиці економічної теорії. Причина – неповне соціально-філософське розуміння безпеки з огляду на динамічність змін у суспільстві і досить байдужа реакція до національної безпеки з боку держави.

Але розглянувши історичне становлення Української держави, варто зауважити, що обсяг досвіду незначний. До того ж свій вплив на економічну безпеку залишили швидкоплинні події у міжнародних економічних зв’язках, докорінні зміни соціально-політичного і економічного життя всередині країни.

Категорію «економічна безпека» започаткували США, а була вона офіційно використана президентом Теодором Рузвельтом. 1947 р. Конгресом США був прийнятий закон «Про національну безпеку». З того часу проблема економічної безпеки зайняла особливу нішу у світовій економіці.

Національна безпека – багатопланове явище, яке має політичні, воєнні, економічні, соціальні, екологічні та інші характеристики через те, що суспільство і держава тісно пов’язані між собою.

У Законі України «Про основи національної безпеки України» зазначається, що: «Національна безпека України – це захищеність життєво важливих інтересів людини, громадянина, суспільства та держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, сучасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам» [1].

Сьогодні є неможливим створення та реалізація стратегії безпеки, захищаючої суспільство від різних загроз, без докладного дослідження проблем розвитку людського суспільства, вивчення його інтересів, суперечностей та механізмів вирішення цих проблем, комплексного використання ресурсів.

Адже, по-перше, діяльність, яка спрямована на забезпечення безпеки суспільства, має багатоплановий характер. В такому випадку для створення загальної концепції безпеки має бути застосована співпраця з іншими дисциплінами і послідовне дослідження проблем безпеки індивіда, суспільства і держави.

По-друге, розробка загальної теорії безпеки не може бути здійснена за допомогою використання звичних методів пізнання діяльності людей, їх відносин із природою. Тому, що кожний суб'єкт суспільства має мету та особливі інтереси, що не аналогічні інтересам інших суб'єктів, а дії цих суб'єктів є джерелом конфліктів, здатних переростати у збройні.

По-третє, соціальна система не підлягає точним законам і важко передбачити подальший розвиток суспільних формацій. Саме тому вирішення проблеми безпеки обмежується можливістю використання тільки соціальних чинників розвитку [1].

Структурними елементами національної безпеки є економічна, політична, екологічна, воєнна, гуманітарна, кожна із них має певну специфіку, але в той же час вони є взаємозалежними і тісно взаємодіють.

Згідно із Указом Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» [3], ця стратегія визначає принципи, цілі, завдання та механізми забезпечення життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави.

Для забезпечення економічної безпеки застосовується критерій конкурентоспроможності, можливість підтримання сталого розвитку, стан продуктивності виробництва та зайнятості населення. Головними характеристиками для

забезпечення цього критерію є поліпшення інвестиційного клімату, активізація інноваційної діяльності, реформування податкової системи і проведення земельної реформи.

При врахуванні сьогоденного наукового апарату найбільш виваженим можна вважати визначення економічної безпеки як загальної системи заходів та методів протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам національного значення, його використання надає можливість досягнути та підтримувати стабільний розвиток економіки держави [2].

Економічна безпека характеризується складністю будови і утворюється на таких принципах:

- незалежність в економічних питаннях – можливий контроль держави над ресурсами і розвиток виробництва до рівня, коли країна може конкурувати і брати участь в світовій торгівлі;
- стабільний стан економіки, що передбачає захист усіх форм власності та створення належних умов для підприємницької активності;
- здатність брати участь в модернізаційних процесах і вводити інновації.

До основних структурних елементів економічної безпеки України належать: сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, соціальна, інноваційно-технологічна, продовольча, зовнішньоекономічна [2].

Значний вплив на економічну безпеку має фінансова безпека. Для її забезпечення держава мусить вжити заходи, спрямовані на вдосконалення фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем з метою підвищення ефективності функціонування економіки.

За офіційними статистичними даними, загальний рівень ВВП України у 2009 році проти рівня 1990 року становив 62 %. Якщо ж рухатися за європейськими мірками розвитку, то рівня 1990 року за цим показником наша країна досягне у 2020 році – по 4 % приросту ВВП у рік. Водночас, для того щоб підтримати соціальні програми держави, щорічні темпи зростання ВВП в Україні повинні становити щонайменше 5 % із забезпеченням кожного відсотку росту \$5–7 млрд інвестицій.

Проте на даному етапі розвитку Україна не в силі забезпечити прискорений розвиток технологій та високотехнологічних галузей. На жаль, протягом усього періоду існування нашої країни як самостійної держави для її національної економіки були характерні: нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін, залежність від багатьох зовнішніх чинників, виконання функції поставальника природної сировини і робочої сили для ТНК та розвинутих країн, які концентрують глобальний інтелектуальний потенціал [4].

Окреме питання стратегії економічної безпеки – це тінізація економіки України, що набула тотального характеру в умовах фінансово-економічної кризи. За оцінками деяких експертів та дослідників, обсяг тіньової економіки сягає близько 60 % ВВП, що становить на сучасному етапі реальну загрозу національній безпеці держави. За результатами досліджень Світового банку, Україна має найбільший неформальний сектор серед країн СНД та Східної Європи – приблизно 60 % офіційного ВВП, що значно ускладнює «діагностування» економіки. Згідно з розрахунками західних фахівців, критичним для країни є щорічний обіг у сфері тіньового сектору в розмірі 15–35 % ВВП. Якщо обіг тіньового бізнесу перевищує 30 % ВВП, а кількість працюючих на нього – 40 % зайнятих, то економіка втрачає керованість [5].

Для розвитку економічної безпеки Україні потрібен «прорив» на базі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Можна сказати, що залежність національної безпеки України та економічної безпеки є безперечною. Зазначено, що національна безпека України – це захищеність життєво важливих інтересів людини, громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток країни, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам. Економічна безпека держави – головна складова національної безпеки України. Економічна безпека країни трактується як складна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою задоволення потреб населення держави на певному рівні, запобігання та усунення загроз, а також негативних наслідків їхнього впливу.



### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 39. – С. 351.
2. Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» від 12.02.2007 № 105/2007 // Стратегічна панорама. – 2007. – № 1. – С. 5–12.
3. Кириченко О. А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: монографія / О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев та ін. – К.: Крок, 2008. – 401 с.
4. Ковальчук Т. Т. Актуалітети політики розвитку / Т. Т. Ковальчук, В. К. Черняк, В. Я. Шевчук. – К.: Знання, 2009. – 326 с.
5. Ковальчук А. Т. Фінансове право: проблеми розвитку та застосування: монографія / А. Т. Ковальчук, А. В. Матіос; за заг. ред. Л. К. Воронової; Київський ун-т ринкових відносин. – К.: Парламентське видавництво, 2010. – 480 с.

**Сульженко В. С.**

*Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,*

*Российская Федерация*

## **ИМПЕРАТИВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ**

На протяжении последних ста лет происходит теоретическое переосмысление экономической науки, но главным направлением исследований остается вопрос государственного регулирования экономикой с целью сохранения общего равновесия.

Автор модели общего равновесия Леон Вальрас (Leon Walras) описал экономику в виде равновесия, где цена и количество определяются соотношением спроса и предложения, что дает оценку эффективности рыночной экономике. Впоследствии Адам Смит утверждал в знаменитом трактате Богатство народов (The Wealth of Nations), что личные интересы являются действенным стимулом к общему благосостоянию общества. Спустя полтора столетия Жерар Дебре (Gerard Debreu) и Кеннет Эрроу, используя модель Вальраса, дали дополнения заключениям Смита и пришли к выводу, что экономика считается эффективной, если никто не сможет сделать лучше без того, чтобы не ухудшить чего-то другого, причем все действия рассматривались в условиях жестких ограничений.

Эти теории дали понимание тому, что рынкам не достаточно было оставаться только конкурентными, так как одновременно рынок должен иметь развитые страховые инструменты, долгосрочные ссудные капиталы при сохранении независимости от внешних факторов. Ситуации, при которых рынки действовали неэффективно, получили название провалы рынка. Все это является подтверждением того, что экономика является эффективной только при жестких условиях, несмотря на то, что рынок способен генерировать экстерналии. Трудной задачей является ликвидация провалов, которые вызваны несовершенством рынков. Данные обоснования могут служить ориентиром для бюджетной политики, где также требуются институциональные корректировки для сохранения равновесия и устойчивости.

Поэтому справедливы выводы Дж. Кейнса, что бюджетно-налоговая (фискальная) политика играет восстанавливающую роль для экономики и поэтому с современной точки зрения требует также рамочного регулирования с помощью инновационных институтов.

Но в современной теории актуализируются новые вопросы: институты определяющие стандарты, правила и ограничения для экономических агентов не всегда эволюционируют в эффективные.

В современной эволюционной экономической теории проблемы отборов субоптимальных неэффективных институтов рассматриваются в контексте зависимостей от предшествующего этапа развития. Что возможно объяснить с помощью экзаптации, то есть использования правил, инфорсмента для осуществления функций, не предусмотренных при проектировках. Понятие экзаптации определено антропологами С. Дж. Гоулдом и Е. С. Верба в дополнение к понятию адаптация.

Экзаптация приводит к формированию условий для выбора направления развития, являющаяся побочным результатом других выборов.

Экзаптация институтов является основой для определения эффективных институциональных альтернатив в соответствии как с институциональной эффективностью, так и устойчивостью. Источниками устойчивости могут служить отдаленные масштабы институциональных трансформаций с «эффектом основателя».

Но для любых трансформаций необходимо сопровождение государственной экономической политики, так как именно государственное регулирование формирует важные институциональные ориентиры для экономических субъектов. Но при планировании и проведении реформ должна учитываться институциональная инерция, определяющая стабильность институтов в их институциональном развитии. Это свидетельствует о необходимости промежуточных институтов в целях сохранения эффективности решений.

Трансформация институтов – важный этап в движении экономической системы, в результате чего система переходит на новый, более качественный уровень развития. Но движение хозяйственной системы, в нашем случае бюджетной системы фактически происходит в направлении дезинтеграции, с нарушениями внутреннего равновесия к инерции, с восстановлением внутреннего равновесия, что является неизбежным при формировании нового институционального порядка.

Трансформация бюджетной системы в процессе движения ведет к эволюционным изменениям через неустойчивость внутреннего динамического равновесия, что предопределяет важность государственного регулирования.

Традиционно проведение финансово-бюджетной политики в рамках макроэкономического управления имеет важное значение для обеспечения роста и стабильности российской экономики, так как устойчивость макроэкономических и пруденциальных параметров и эффективность отдельных мер бюджетной политики способствуют поддержке потребительского спроса и инвестиционной активности.

В результате мировой финансовой нестабильности под влиянием финансовой глобализации стало очевидно, что возникающие риски финансово-бюджетной системы не могут быть устранены средствами общепринятых мер макроэкономической и макропруденциальной политики, которые определены на отдельные институты финансовой системы. Реализация эффективных и экстренных мер финансово-бюджетной политики и масштабные бюджетные расходы в целях укрепления финансовой системы в целом обусловили институционализацию

финансового и бюджетного регулирования мерами расширения периметра надзорных мер с ориентиром на агрегированные микро и макро пруденциальные меры. Все это свидетельствует о необходимости институциональной модернизации системы финансового надзора и регулирования, начиная от формирования нового мега регулятора до формирования института финансового омбудсмена для разрешения споров в отношении финансово-бюджетных услуг.

России необходим национальный Совет по финансовой стабильности. Основными функциями данной структуры должны стать как совершенствование регулирования финансово-бюджетной системы, так и определение слабых институтов регулирования бюджетной системы, укрепление бюджетного порядка во всех субъектах, уменьшение системных рисков путем информационных обменов и международного сотрудничества с национальным и международными финансовыми регуляторами, органами финансового надзора.

Национальный Совет по финансовой стабильности должен выработать принципы, стандарты деятельности и давать рекомендации по всем финансовым вопросам.

Для обеспечения деятельности данной структуры необходимо формировать план деятельности совета по финансовой стабильности, который будет содействовать финансово-бюджетной устойчивости. Институтом, консолидирующим деятельность совета по финансовой стабильности должна стать дорожная карта, обеспечивающая экономическую и политическую стабильность.

# **ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗМІНИ ПРІОРИТЕТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ХХІ СТОЛІТТІ**

---

**Акімова Т. В.**

*Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ*

## **ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕДОСКОНАЛОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА**

В умовах недосконалої конкуренції зберігати конкурентні переваги на ринку мають можливість підприємства, які впроваджують у виробництво нововведення товарного, технологічного чи організаційного характеру.

Проблеми та перспективи розвитку України в цілому та підприємств в умовах недосконалої конкуренції зокрема неодноразово розглядалися в працях ряду вітчизняних та закордонних вчених, які наголошують більшою мірою на окремих аспектах розвитку підприємства, що потребують теоретичного обґрунтування.

Метою доповіді є визначення проблем розвитку підприємства в умовах недосконалої конкуренції.

Факторами сталого розвитку підприємства чи організації є: позитивна динаміка у прибутковості і фінансова стабільність; наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства; комфортність праці, соціальна захищеність у забезпечені персоналу – тобто фактори, які створюють конкурентні переваги в результативності праці персоналу [1].

Окреме підприємство функціонує у фінансовому середовищі, тому обов'язковими умовами є отримання максимального прибутку. Одним з важливих чинників, який впливає на динаміку збуту товару та на формування прибутку є ціна. Ціна представляє собою єдину складову всього маркетингового комплексу, яка приносить прибуток. Тому вибір стратегії цінової конкуренції та ціноутворення є першочерговим завданням для кожного підприємства. На рівні підприємства ціна грає подвійну роль: вона представляє собою головний

фактор довгострокової рентабельності та є інструментом стимулювання попиту. При виборі цінової стратегії і тактики необхідно враховувати внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на ціноутворення. До внутрішніх чинників належать: втрати виробництва, цілі та стратегії маркетингу та організаційна структура підприємства. До найпоширеніших цілей відносять: виживання компанії, максимізація поточних прибутків, максимізація частки ринку, лідерство за показниками якості. Кожна з представлених цілей потребує особливого підходу та стратегії ціноутворення. Зовнішні чинники представлені природою ринку та попиту, конкуренцією, конкурентним середовищем, станом економіки, посередниками, діями уряду тощо.

На конкурентному ринку остаточне рішення щодо придбання товару приймає лише покупець. Тому підприємство в своєму рішенні про встановлення ціни, повинно спиратися на таку ціну, яка буде прийнятна для ринку [2].

Ступінь незалежності підприємства при виборі цінової стратегії обмежений двома факторами пов'язаними з конкуренцією:

- конкурентна ситуація на ринку, яка залежить від кількості конкурентів на ринку;
- сприйняття споживачами цінності товару.

Конкурентна ситуація може бути представлена у вигляді чистої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії та монополії. Сприйняття споживачами цінності товару спонукає фірми до його диференціації з метою отримання конкурентних переваг.

Якщо фірма діє на ринку досконалої конкуренції, де ціна визначається попитом та пропозицією, вона не володіє ринковою силою і приймає ціну як дану, не маючи змоги на неї впливати. В умовах монополії та диференційованої олігополії підприємство має тим більшу цінову незалежність, чим вище сприймається цінність елементу диференціації. У випадку недиференційованої олігополії фірми-конкуренти сильно взаємопов'язані між собою, що в значній мірі обмежує їх цінову самостійність. Оскільки на ринку олігополії завжди існує ризик цінової війни, тому фірми рідко йдуть на зниження ціни. В деяких випадках цінова війна все ж таки може дозволити певним підприємствам покращити своє

становище на ринку. Ринок монополістичної конкуренції представлений сильно диференційованими товарами. Підприємство має певну цінову самостійність обмежену гострою конкуренцією [2].

В умовах монополії та диференційованої олігополії ринку прийняття цінових рішень на підприємстві ускладнюється, що може бути пов'язано з існуванням ряду проблем у сфері цінової політики.

Так, до таких проблем належать:

- відсутність стратегічного підходу в ціноутворенні;
- недосконалість інформаційного забезпечення процесу ціноутворення;
- нестабільність законодавчої бази;
- відсутність (або недієвість) маркетингових досліджень як основи для прийняття цінових рішень;
- низький рівень оцінки факторів ціноутворення;
- відсутність комплексної оцінки цінової чутливості споживачів;
- ігнорування моніторингу цін конкурентів у процесі розробки цінової політики;
- необґрунтований вибір цілей ціноутворення;
- брак кваліфікованих кадрів, що володіють сучасною методологією ціноутворення;
- відсутність єдиного підходу до механізму ціноутворення на підприємствах;
- використання затратного підходу в ціноутворенні;
- несвоєчасність та недієвість заходів щодо коригування цін;
- відсутність зв'язку ціни з іншими елементами комплексу маркетингу.

Існуючі в даний час у середовищі недосконалої конкуренції проблеми у сфері ціноутворення знижують як ефективність діяльності підприємств у цілому, так і дієвість цінової політики підприємств зокрема. Це, у свою чергу, обумовлює необхідність пошуку й утвердження нового підходу до процесу формування цінової політики підприємств [3].

Однією з основних проблем в галузі цінової політики вітчизняних підприємств в умовах недосконалого конкурентного середовища є недосконалість

її інформаційного забезпечення. Водночас, систематичний збір і аналіз інформації виступають необхідною умовою прийняття оптимальних рішень з цін. Так, І. В. Ліпсіц вважає, що «... виробити добре цінове рішення можливо тільки за умови врахування всіх чотирьох категорій суттєво-важливих даних: про витрати, про покупців, про конкурентів і про урядову політику» [4]. Даний підхід є найбільш поширеним. На думку Н. Е. Васильєвої, Л. І. Козлової, при прийнятті рішень щодо встановлення цін необхідно аналізувати такі види інформації: про ринок у цілому, про конкуренцію на ринку, про ціни, про урядову політику, про виробництво і витрати, про обсяги збуту товарів і прибутку [4]. Негативним моментом викладеного підходу є ігнорування такого важливого в сучасних умовах виду інформації, як інформація про покупців.

Формування цінової політики також обумовлює необхідність системного підходу до інформаційного забезпечення обґрунтування управлінських рішень з цін [3].

Даний підхід реалізується в комплексній системі інформаційного забезпечення процесу ціноутворення, що включає шість окремих систем: систему інформації про ринок у цілому; систему інформації про урядову політику; систему інформації про витрати; систему інформації про конкурентів; систему інформації про покупців; систему інформації про обсяги збуту і прибутку підприємства.

За даних умов, великого значення набуває здатність утримувати та розвивати рівень конкурентоспроможності власної продукції для забезпечення можливості перспективного зростання ринкових часток у певних сегментах в умовах недосконалої конкуренції. Враховуючи посилення конкурентної боротьби між підприємствами галузі за обмежені сировинні ресурси, за ринки збуту, за споживачів, актуальним є вибір привабливих для розвитку видів продукції, ринкових сегментів та формування набору маркетингових конкурентних стратегій для досягнення окреслених стратегічних цілей. Це зумовлює необхідність формування новітніх дієвих методів та способів щодо подолання негативних наслідків недосконалої конкуренції на ринку України [6].



Одним із таких дієвих методів подолання негативних наслідків недосконалої конкуренції на підприємствах, є їх достатній рівень інноваційного потенціалу. Напрямок подальших досліджень є обґрунтування шляхів подолання проблем розвитку підприємства в умовах недосконалої конкуренції шляхом активізації інноваційної діяльності підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Богацька Н. М. Умови розвитку підприємства в сучасному ринковому середовищі [Електронний ресурс] / Н. М. Богацька, А. В. Кохан, Я. Л. Майданюк. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/2\\_ANR\\_2010/Economics/10\\_53371.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/10_53371.doc.htm)
2. Кузьменко О. С. Вплив життєвого циклу та ціни товару на динаміку збуту на ринках недосконалої конкуренції [Електронний ресурс] / О. С. Кузьменко // «Вісник Чернігівського державного технологічного університету». Сер. «Економічні науки». – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 46. – 361 с. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vcndtu/2010\\_46/10.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_46/10.htm)
3. Кудлай В. Г. Актуальні проблеми ціноутворення на підприємствах в сучасних умовах недосконалої конкуренції / В. Г. Кудлай // Науковий журнал «Український соціум», 2006. – № 6. – С. 73–80.
4. Липсиц И. В. Коммерческое ценообразование: учеб. / И. В. Липсиц. – М.: БЕК, 2009. – 353 с.
5. Васильева Н. З. Формирование цены в рыночных условиях / Н. З. Васильева, Л. И. Козлова. – М.: АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995. – 62 с.
6. Карачина Н. П. Дослідження недосконалої конкуренції на ринку / Н. П. Карачина, Л. С. Філатова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18 – С. 197–201.

**Білоус А. І.**

*ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна*

## **ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ ЗА ДОПОМОГУЮ ЛІНІЙНОЇ МОДЕЛІ**

Вирішення задач забезпечення результативного функціонування всіх секторів вітчизняної економіки на сучасному етапі вимагає створення ефективного конкурентного середовища на товарному ринку. При цьому специфіка функціонування вітчизняної економіки, довготривалий характер дії посткризових, кризових та інших факторів, а також особливості формування підприємницького середовища в країні зумовили викривлення базового розуміння конкуренції, як рушійної сили економічного розвитку.

В жорсткому конкурентному середовищі вітчизняні підприємства можуть успішно діяти завдяки створенню механізму забезпечення стійкого стану на ринку. Стійку діяльність підприємств можна забезпечити за рахунок інноваційної діяльності підприємництва, пошуку нових рішень та ідей. Для успішного існування і стійкого розвитку підприємства повинні бути конкурентоспроможними не тільки на внутрішньому, але й на зовнішньому ринку.

Тому забезпечення конкурентоспроможності є одним із пріоритетних завдань для підприємства, ціллю якого є закріпленням на зовнішніх ринках та стійка позиція відносно головних конкурентів на світовому ринку.

Було досліджено, що основними параметрами конкурентоспроможності підприємства є продукція, а саме два її основних параметра – ціна та якість. Тому для оцінки було розглянуто метод, який одночасно враховував би ці два показники, які було представлено у вигляді комплексного числа, яке характеризувало б конкурентоспроможність продукції:

$$T = Q + iP. \quad (1)$$

Основні показники відповідно – якість ( $Q$ ) і ціну ( $iP$ ) та комплексне число ( $T$ ).

При цьому, властивості товару, які характеризують його якість, зображуються на осі  $x$ , з огляду на можливість їх більш об'єктивної оцінки, а ціна на осі  $y$ , якщо представляти метод графічно. Представлення дає можливість математично коректно описати групу певних продуктів, які мають різний рівень показників якості та ціни, а також розглядати всю сукупність товарів, які пропонуються на ринку різними виробниками і задовольняють відповідний споживчий попит [1]. Враховуючи те, що показники якості вельми різноманітні і мають різну ступінь важливості, споживачеві при здійсненні покупки легше оцінювати, наскільки якість обраного товару ближче до якості передбачуваного ідеального товару, тобто споживачеві простіше оцінити величину  $(Q_i - Q)$ , де  $Q_i$  – якість ідеального, а  $Q$  – якість оцінюваного товару. Враховуючи цю обставину, характеристику товару на комплексній площині доцільно представити у вигляді:

$$T = (Q_i - Q) + iP_i \quad (2)$$

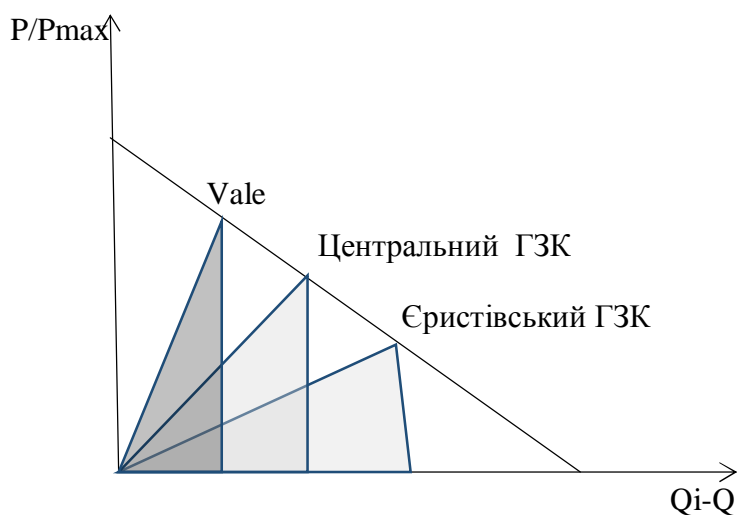
На основі цього методу комплексної оцінки в ході наукового дослідження його було адаптовано та проведено його апробацію на гірничо-видобувних

світових підприємствах таким чином, що шкалу оцінки рівня якості на дійсній осі прийнятої системи координат наведено у бальній системі, приймаючи за максимальну оцінку  $Q_{\max}=70$  % вміст заліза у окатках, яка відповідає якості ідеального товару  $Q_i$ , а в якості мінімальної оцінки  $Q_{\min}=60$  % на осі  $Ox$ . Отримаємо шкалу з рядом значень  $\{Q_i - Q\} = \{0, 1, \dots, 5\}$ . Рівень якості визначається за допомогою співвідношення середнього фактичного вмісту заліза відносно максимального значення (70 %).

Для порівняльної характеристики були взяті вироби залізної-рудної сировини лідерів на світовому ринку підприємства Метінвест та Vale.

За результатами розрахунків, окатки заводів виробників отримали наступні значення: ПАТ «Єривський ГЗК» – 1,65; Метінвест – 2,94; Vale – 4,84. Шкалу оцінки ціни товарів запропонованої споживчої товарної лінії залізної-рудної сировини на уявній осі  $iy$  навели у безрозмірній величині  $P/P_{\max}$ , і отримали шкалу із множини значень  $\{P/P_{\max}\} = \{0; 1\}$ .

Таким чином була сформована лінійна модель конкурентоспроможності продукції, яка була представлена графічно [2]. Вона дає змогу оцінити ступінь конкурентоспроможності продукції відносно двох важливих параметрів – ціни та якості (рис. 1).



**Рис. 1. Лінійна модель конкурентоспроможності продукції**

Така адаптована модель допомагає реально оцінити ситуацію на зовнішньому ринку серед лідерів залізної-рудного видобування. Впровадження цього

нового підходу дозволить в подальшому використовувати даний метод у наукових дослідженнях для оцінки конкурентоспроможності підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мошнов В. А. «Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия» [Електронний ресурс] / В. А. Мошнов. – Режим доступу: [http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate\\_compe](http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_compe)
2. Хворост Т. В. «Вдосконалення оцінки конкурентоспроможності продукції» [Електронний ресурс] / Т. В. Хворост // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – 2009. – Вип. 4. – Режим доступу: [http://www.archive.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/vsna/ekon/2009\\_4/Hvorost.pdf](http://www.archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/vsna/ekon/2009_4/Hvorost.pdf)

**Калугіна Н. А.**

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

### **ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Телекомунікаційні підприємства надають широкий спектр сучасних телекомунікаційних та інфокомунікаційних послуг, якісні характеристики яких відповідають високим потребам споживачів. При цьому тенденції та доміанти розвитку сучасних телекомунікаційних послуг суттєво змінюються під впливом розвитку конкуренції та трансформаційних процесів, що відбуваються у технологіях надання послуг. Раніше суто спеціалізовані, підприємства зв'язку усе частіше удаються до диверсифікації продуктового портфелю. Тому актуальності набуває дослідження питань, пов'язаних з визначенням ефективності диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства.

При оцінці ефективності диверсифікації на сьогодні більшість дослідників використовують стратегічні критерії: обсяги продажу, динаміка прибутків, частка ринку тощо [1]. Проте, не розробленим залишається питання оцінки ефективності диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства з урахуванням його особливостей. Зокрема, дискусійним є питання щодо методичного підходу та показників, які доцільно використовувати для оцінки та вимірювання результату диверсифікації в сфері телекомунікацій.

Для оцінки ефективності диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства можна удаватися до таких груп показників (табл. 1).

**Таблиця 1. Система показників ефективності диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства**

Група показників	Показники
Група економічних показників	Вивільнення обігових коштів, період окупності вкладених інвестицій в диверсифікацію, фондовіддача, рентабельність, ліквідність
Група стратегічних показників	Економічності стратегії диверсифікації, рівень ризику за кожною стратегічною зоною господарювання, відповідність місії та цілям підприємства
Група ринкових показників	Зростання частки ринку, обсяги виходу на нові ринки, ступінь ефективності реклами
Група соціальних показників	Ступінь задоволеності споживачів, рівень скорочення цифрового розриву, скорочення плінності кадрів на підприємстві, підвищення рівня зайнятості населення
Група технологічних показників	Рівень економії поточних витрат за рахунок впровадження новітніх технологій, ступінь відповідності технології сучасним вимогам, ступінь конвергенції

У роботі пропонується методичний підхід до визначення ефективності діяльності диверсифікованого підприємства, який передбачає дворівневу систему. Спочатку на нижньому рівні, у рамках кожної групи показників, а потім на вищому рівні для одержання кінцевого результату.

Результат оцінки по кожній  $j$ -й групі показників може бути визначений з використанням лінійної форми [2]:

$$P_j = \sum_{i=1}^n v_i r_i, \quad (1)$$

де  $v_i$  – ваговий коефіцієнт  $i$ -го показника;  $r_i$  – оцінка  $i$ -го показника, отримана методом прямого розрахунку чи методом експертних оцінок;  $n$  – кількість показників у групі.

Зауважимо, що необхідно дотримуватися умов нормування, а саме сума вагових коефіцієнтів повинна дорівнювати одиниці. Для одержання вагових коефіцієнтів доцільно застосувати метод експертних оцінок з обов'язковим урахуванням ступеня узгодженості думок експертів.

Для отримання інтегрального результату оцінки ефективності диверсифікації також використовуємо аналогічний підхід, але вагові значення встановлюються не для окремого показника, а для групи. Інтегральна оцінка ( $E_f$ ) буде

мати вигляд середньозваженої оцінки. Таким чином отримуємо формулу для оцінки ефективності диверсифікації:

$$Ef = \frac{\sum_{j=1}^l w_j P_j}{\sum_{j=1}^l w_j}, \quad (2)$$

де  $P_j$  – оцінка по кожній групі;  $w_j$  – вагове значення кожної групи;  $l$  – кількість груп.

Тракування отриманої оцінки ефективності диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства можна здійснювати різними шляхами. Найбільш доречним у даному випадку є формування шкали оцінки ефективності діяльності диверсифікованого підприємства, яка наведена у табл. 2.

**Таблиця 2. Шкала оцінки ефективності диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства**

Інтервал значення	Характеристика інтервалу
$0 < Ef < 0,44$	Диверсифікація неефективна
$0,45 < Ef < 0,74$	Диверсифікація задовільна
$0,75 < Ef < 0,89$	Диверсифікація ефективна
$0,9 < Ef < 1,0$	Диверсифікація максимально ефективна

В ході оцінки ефективності диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства необхідно враховувати те, що процес диверсифікації діяльності, формується з елементів, які мають функціональні та синергійні зв'язки. До цих елементів належать: мережа зв'язку, логістична мережа, споріднена нормативно-правова база, система взаєморозрахунків тощо. Тому доцільно в ході оцінки ефективності диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства визначити ступінь економічної сумісності структурних елементів диверсифікованого підприємства, тобто визначити коефіцієнт синергії.

Запропонований підхід дозволить визначити ефективність диверсифікації діяльності телекомунікаційного підприємства з урахуванням усієї низки факторів, що впливають на даний процес у сучасних умовах.

#### **Список використаних джерел:**

1. Євсєєва О. О. Показники ефективності соціального інвестування [Електронний ресурс] / О. О. Євсєєва. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>
2. Эзекел М. Методы корреляционного и регрессионного анализа: пер. с англ. / М. Эзекел. – М.: Статистика, 1966. – 559 с.

**К. э. н. Карапейчик И. Н.**

*ПАО «Азовмаш», г. Мариуполь, Украина*

## **СИСТЕМА БАЗОВЫХ ПОНЯТИЙ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ ПОТЕНЦИАЛОВ В ЭКОНОМИКЕ**

В последнее десятилетие понятие потенциала прочно закрепилось в экономике, а количество публикаций по различным аспектам проблемы потенциалов стремительно растет. Вместе с тем в экономической теории до сих пор одновременно сосуществуют различные, нередко взаимоисключающие взгляды по основным теоретическим вопросам, включая само понятие потенциала в экономике. Сказанное в значительной степени характерно и отдельным направлениям теории потенциалов, которые могут базироваться разными учеными на различных теоретических платформах. Доказательства этому можно найти, анализируя основы теорий экономического, трудового, инновационного и других потенциалов.

Как известно, фундамент любой развитой теории образует понятийно-категориальный аппарат, в терминах которого обеспечивается однозначное описание предмета, объекта и методов исследования, а также основных положений теории. В настоящем исследовании делается попытка формирования системы основных понятий общей экономической теории потенциалов, претендующей на роль такого фундамента.

Центральное место в системе таких понятий по праву принадлежит понятию **потенциала**. Как показывает анализ научной литературы [1; 6; 11–14], потенциал экономического субъекта наиболее часто определяется как некоторая совокупность ресурсов, факторов или условий, как определенные возможности или специфические способности экономического объекта, процесса, явления, что порождает кардинально отличные друг от друга толкования содержания понятия потенциала, трудности применения одного и того же определения к потенциалам различных видов, препятствует разработке общих методологических основ и методических подходов к измерению потенциалов.

Первопричиной такого разнообразия определений потенциала, на наш взгляд, является некритичное использование в экономической теории трактовки термина «потенциал» толковыми словарями, охватывающих все сферы человеческой деятельности и уровни сознания, включая обыденное.

Лишенным указанных недостатков, на наш взгляд, является следующее определение потенциала и смежных понятий (способности, возможности и др.).

**Потенциал в экономике** – это способность экономического субъекта к определенной деятельности, отражающая максимально возможный совокупный результат такой деятельности [8].

Данное определение базируется на следующих фундаментальных положениях. **Носителем** потенциала является любой экономический субъект либо совокупность субъектов экономики. Потенциал – это признак, характеризующий деятельность экономического субъекта (группы субъектов), результат этой деятельности [8].

Понятие потенциала, как это следует из данной формулировки, определяется через понятие способности, которое тесно связано, не всегда дифференцируется, а иногда и отождествляется с понятием возможности.

В развиваемой автором концепции потенциала как определенной способности экономических субъектов, понятие способности является частным по отношению к понятию возможности.

**Возможность** (применительно к деятельности) понимается как допустимость, осуществимость некоторой деятельности или, более точно, как достижимость того или иного результата такой деятельности.

**Способность** (к осуществлению определенной деятельности) – это предельная возможность, предельно возможный результат такой деятельности.

Такие представления исключают возможность трактовки возможности как условий осуществления какой-либо деятельности либо получения определенного результата; толкования способности как возможности без уточнений по типу тех, что приведенных выше, т. е. отождествления этих понятий; определения потенциала через понятия ресурсов, условий и факторов [5; 9; 10], т. е. отождествления с качественно иными понятиями экономической теории.



Определение потенциала экономического субъекта (экономической системы) как некоторой способности позволяет выявить основные свойства данного признака как объекта измерений.

Потенциал, как и любая другая способность, является непосредственно ненаблюдаемым и непосредственно неизмеримым признаком. Это признак, который отражает предельные возможности. Потенциал имеет прогнозный характер, проецируя текущее состояние экономического субъекта в максимально возможные результаты деятельности экономического субъекта в будущем. Потенциал является признаком, аккумулирующим (отражающим) совокупное действие внутренних для носителя потенциала факторов и факторов внешней среды его функционирования.

**Единицами измерения** потенциала, как это непосредственно следует из его определения, являются единицы измерения результата соответствующей деятельности экономического субъекта.

**Уровень (величина) потенциала** – это количественное или качественное значение показателя, характеризующего потенциал, выраженное в определенных единицах измерения. При этом в качестве показателей потенциалов должны выступать показатели, принятые в экономике для характеристики результатов соответствующей деятельности (см. в качестве примера показатели и единицы измерения производственной мощности предприятия как одной из разновидностей потенциалов).

С учетом изложенного выше под **оценками потенциала** следует понимать получаемые косвенными методами измерения оценки уровня потенциала, т. е. приближенные значения (количественные или качественные) соответствующих показателей величины потенциала.

Принятое в исследованиях автора определение потенциала позволяет систематизировать все видовое разнообразие потенциалов, представляющих интерес в экономике. В качестве основных **классификационных признаков** потенциалов в [2] обоснована целесообразность использования следующих признаков экономических субъектов:

- вид (тип) экономического субъекта;
- вид деятельности, осуществляемой экономическим субъектом;
- вид предельных возможностей по осуществлению конкретного вида деятельности.

Каждый из указанных признаков порождает **классификации** потенциалов в соответствии с общепринятыми в экономике классификациями экономических субъектов, видов деятельности и факторов, определяющих соответствующие виды деятельности.

Примерами отдельных разновидностей потенциалов, отвечающих указанным классификациям, могут служить: 1) экономические потенциалы предприятий, отраслей и экономики в целом; 2) производственный, маркетинговый, управленческий потенциалы; 3) факторные (ресурсный, трудовой и финансовый и др. потенциалы предприятий. При этом, потенциал любого вида и подвида, как легко видеть, целиком вписывается в общую концепцию потенциалов в целом и данное выше определение понятия потенциала в частности.

Определение потенциала экономического субъекта как признака, характеризующего предельные возможности носителя потенциала, позволяет выявить **целевое назначение** потенциалов и их оценок в задачах управления. Как показано в [3; 7], оценки потенциала могут выступать как инструмент выяснения и уточнения потенциальных проблем; выявления резервов повышения результативности деятельности экономического субъекта; определения возможных и выбора приоритетных направления развития.

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

1. Абалкин Л. И. Новый тип экономического мышления / Л. И. Абалкин. – М.: Экономика, 1987. – 192 с.
2. Карапейчик И. Н. Классификация потенциалов экономических субъектов: методологические аспекты и возможные решения / И. Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1 (139). – С. 20–31.
3. Карапейчик И. Н. Логика использования потенциалов в задачах управления предприятием / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – С. 285–290.
4. Карапейчик И. Н. Носители потенциалов в экономической теории [Электронный ресурс] / И. Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1324>

5. Карапейчик И. Н. О состоятельности ресурсного подхода к определению потенциалов предприятия / И. Н. Карапейчик // Вісник Хмельницького університету. – 2012. – Т. 1. «Економічні науки». – № 5. – С. 148–153.
6. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий: монография / И. Н. Карапейчик. – Мариуполь: Новый мир, 2011. – 184 с.
7. Карапейчик И. Н. Оценка потенциала как инструмент стратегического управления промышленными предприятиями / И. Н. Карапейчик // Актуальные достижения европейской науки – 2013: Междун. науч.-практ. конф., 17–25 июня 2013 г. – София, 2013. – Т. 6. «Экономика». – С. 24–27.
8. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция [Электронный ресурс] / И. Н. Карапейчик // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>
9. Карапейчик И. Н. Ресурсно-факторная концепция потенциалов: объект и методология оценки / И. Н. Карапейчик // Современный научный вестник. – 2013. – № 23 (162). – С. 11–20.
10. Карапейчик И. Н. Факторный подход к оценке потенциалов: ограничения и возможности / И. Н. Карапейчик // Уральский научный вестник. – Казахстан. – 2013. – № 6 (54). – С. 42–57.
11. Лукинов И. И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. И. Лукинов // Вопросы экономики, 1988. – № 1. – С. 10–18.
12. Степанов А. Я. Категория «потенциал» в экономике [Электронный ресурс] / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>
13. Тимофеев Р. А. Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия / Р. А. Тимофеев, С. М. Кулиш // Проблемы современной экономики, 2009. – № 2 (30) – С. 138–140.
14. Мочалов Б. М. Экономический потенциал развитого социализма / Б. М. Мочалов и др.; под. ред. Б. М. Мочалова. – М.: Экономика, 1982. – 278 с.

**К. э. н. Козлова Е. В.**

*Филиал Российского государственного социального университета*

*в г. Каменске-Шахтинском, Российская Федерация*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В условиях инновационного развития возникает необходимость пересмотра инструментов формирования производственных процессов, их конкурентности с учетом мирового развития промышленных предприятий в других странах. Это в свою очередь требует кардинального преобразования в методологии управления процессами, разработки новых подходов к управлению производств и освоению новых управленческих решений по всей технологической цепочке для повышения устойчивости работы предприятия.

Поскольку организация производства имеет своей целью создание условий для наилучшего использования всех видов ресурсов, можно выделить следующие

организационные резервы развития управления производством, в частности, улучшение использования орудий труда, сокращение времени производства, улучшение использования трудовых ресурсов, повышение качества продукции.

Производство представляет собой технически законченную ступень сложного производственного процесса, имеющую четкие границы, обусловленные особенностями технологии.

Системный подход к организации производства порождает понятие «производственная система». Производственная система – это система, использующая операционные ресурсы предприятия для преобразования вводимого фактора производства («вход») в избранную предприятием продукцию или услугу («выход»). «Вход» может быть представлен сырьем, заказчиком либо готовой продукцией, полученной из другой производственной системы.

При построении производственных систем и совершенствовании организации производства используются приемы организационного моделирования, которые представляют собой метод изучения производственных систем с помощью разработки и анализа организационных моделей. Модель используется для упрощенного отображения и описания реального объекта, в данном случае – производственной системы, ее подсистем, тех или иных организационных ситуаций.

Конкретные производственно-технические условия в объединениях и на предприятиях промышленности чрезвычайно разнородны. Вместе с тем единство принципиальных основ организации промышленного производства позволяет разработать общую модель организации, которая может быть адаптирована к конкретным условиям. Структура модели организации производства на предприятии должна включать: формулировку целей организации производства и критерии эффективности организации производственной системы; общую характеристику системы производства на предприятии и состава входящих в нее подсистем; перечень задач организации производства, реализуемых в каждой подсистеме, с указанием основных исполнителей; характеристику функций линейных руководителей и специальных подразделений в области организации производства; схему информационных потоков и документооборота в системе организации производства.

Главная цель организации производства – обеспечить высокую экономическую и социальную эффективность функционирования предприятий. Средствами для достижения главной цели организации производства служат цели второго уровня – основные цели, которые, в свою очередь, определяются характером деятельности предприятия (табл. 1).

**Таблица 1. Основные цели организации производства и направления работы по их реализации**

<b>Области деятельности</b>	<b>Основные цели организации производства</b>	<b>Направления работы по реализации целей организации производства</b>
Изготовление и постановка продукции потребителям	Удовлетворение спроса потребителей, поставка продукции согласно заказам и договорам. Выполнение планов производства по номенклатуре, ассортименту и качеству продукции в требуемые сроки	Организация маркетинговых исследований, оперативного планирования производства, производственных процессов, материального и технического обеспечения производства, сбыта и реализации продукции
Повышение качества и обеспечение конкурентоспособности продукции	Разработка готовых видов продукции и совершенствование выпускаемых изделий в соответствии с требованиями рынка. Обеспечение стабильности выпуска продукции высокого качества, сокращение брака и рекламаций	Организация маркетинговых исследований, подготовки производства и освоения новых видов продукции, производственных процессов, работы по обеспечению качества продукции и техническому контролю, метрологического обеспечения
Рациональное использование производственных ресурсов	Повышение производительности и качества труда рабочих. Улучшение использования основных фондов и производственных мощностей. Сокращение длительности производственного цикла и запасов товарно-материальных ценностей. Рационализация информационных потоков	Организация труда рабочих, функционирования орудий труда, движения предметов труда в производстве. Организация информационных потоков
Научно-техническое и организационное развитие производства	Совершенствование производственно-технической базы предприятий и повышение уровня организации производства	Реализация работ по составлению и выполнению планов технического развития и совершенствования организации производства
Совершенствование экономических отношений на предприятии	Создание условий для обеспечения единства интересов общества, коллектива и его членов	Предоставление экономической самостоятельности подразделениям предприятий и налаживание хозяйственных отношений между ними
Социальная организация коллектива предприятия	Создание условий для повышения качества трудовой жизни и активизации творческой активности трудящихся	Организация труда рабочих. Привлечение трудящихся к решению задач организации и управления производством. Гуманизация труда

Система организации производства – это совокупность организационных форм, методов и правил, осуществление которых обеспечивает рациональное функционирование элементов производственной системы и их взаимодействие в процессе производства продукции.

При формировании системы организации производства можно выделить частные функции организационной деятельности, сгруппировав их в виде относительно обособленных комплексов – подсистем. В основу выделения этих частных функций положен целевой подход. При этом группирование может быть произведено по трем направлениям: поэлементному, функциональному и интеграционному.

Основными элементами производственного процесса являются орудия труда, предметы труда и сам труд. Организация производства должна обеспечить согласованное и эффективное функционирование этих элементов в рамках производственной системы. Для решения этой организационной задачи в системе организации производства выделяются три взаимосвязанные подсистемы: организации труда, организации функционирования орудий труда, организации движения предметов труда в производстве. Согласованное взаимодействие всех трех подсистем достигается формированием структуры производственного процесса, которая выражает количественный и качественный состав элементов, способ организации их связей, особенности совершающихся между ними процессов.

В составе производственного процесса выделяются группы процессов, разнохарактерных по содержанию, принципам и методам организации. Соответственно в составе системы организации производства выделяется ряд подсистем, учитывающих особенности тех или иных производственных процессов. Этот комплекс подсистем включает функциональные подсистемы: организации подготовки производства и освоения выпуска новой продукции; организации основных производственных процессов; организации производственной инфраструктуры; организации работ по обеспечению качества продукции; организации материального обеспечения производства; организации сбыта и реализации продукции.

Перечень подсистем единой системы организации производства на предприятии:

1. Подсистемы, обеспечивающие функционирование и взаимодействие элементов производственного процесса:

1.1 организации труда участников производственного процесса;

1.2 организации функционирования орудий труда;

1.3 организации движения предметов труда в производстве;

1.4 организации информационных потоков в производстве.

2. Функциональные подсистемы организации производства:

2.1 организации комплексной подготовки производства и освоения новой продукции;

2.2 организации производственных процессов по выпуску основной продукции;

2.3 организации производственной инфраструктуры предприятия;

2.4 организации работ по обеспечению качества продукции;

2.5 организации материального обеспечения процессов производства;

2.6 организации маркетинговых исследований, сбыта и реализации продукции.

3. Подсистемы, обеспечивающие интеграцию всех групп процессов в единый производственный процесс:

3.1 формирования производственной структуры предприятия и его подразделений;

3.2 организации оперативного планирования производства;

3.3 организации внутрипроизводственных экономических отношений;

3.4 организации социальных процессов на производстве.

Чтобы обеспечить интеграцию всех подсистем в единую производственную систему и наладить их функционирование, организация производства выполняет системообразующие функции, которые реализуются путем создания производственной структуры, оперативного планирования производства и внутрипроизводственных экономических отношений и социальной организации коллективов.

Производственная структура выражает и определяет взаимодействие элементов производственного процесса и соединение частичных процессов

в пространстве. Подсистема формирования производственной структуры решает задачи определения состава подразделений, входящих в предприятие; выбора и обоснования характера их специализации и установления производственных связей между ними; оптимизации объемов производства и др.

**Ланова М. І.**

*Кіровоградський інститут комерції, Україна*

## **МЕХАНІЗМ ДОТАЦІЇ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК**

Розвиток сільськогосподарського виробництва створює передумови для розвитку багатьох галузей економіки. Сільське господарство виступає базою для розвитку усіх інших галузей економіки. При цьому йому притаманна певна специфіка процесу виробництва, що накладає свій відбиток на фінансові відносини в аграрному секторі. З огляду на це, успішне функціонування сільськогосподарських товаровиробників потребує державної підтримки та застосування виваженого механізму оподаткування. Нині податок на додану вартість у сільському господарстві використовуються у якості особливого інструмента державної фінансової підтримки, специфічного засобу формування фінансових ресурсів в умовах відсутності більш дієвих важелів підтримки (зокрема, прямого бюджетного фінансування).

Метою статті є дослідження ефективності механізму дотацій сільськогосподарських товаровиробників за поставлені ними молоко та м'ясо в живій вазі переробним підприємствам за рахунок коштів ПДВ за час його функціонування.

Забезпечення виконання завдання підвищення рівня виробництва молока та м'яса в Україні потребує реалізації виваженої політики державної фінансової підтримки. Така підтримка здійснюється в Україні як через реалізацію цільових бюджетних програм підтримки (пряма форма), так і за рахунок застосування спеціальних режимів оподаткування, зокрема справляння ПДВ (непряма форма). Невід'ємною складовою останньої ось вже друге десятиріччя є механізм



виплати дотацій сільськогосподарським товаровиробникам за рахунок податкових зобов'язань з податку на додану вартість м'ясо- та молокопереробних підприємств.

З прийняттям Верховною Радою України 22 грудня 2011 року Закону №4268 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників». Цей Закон розкриває механізм виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними молоко і м'ясо в живій вазі переробним підприємствам за рахунок акумуляції податку на додану вартість.

До набрання чинності Закону №4268 переробні підприємства сплачували ПДВ до спеціального фонду державного бюджету, звідки відповідні кошти у рамках бюджетної програми «Державна підтримка галузі тваринництва» спрямовувалися на виплату дотацій виробникам молока та м'яса. Взагалі, узагальнюючи законодавство України щодо підтримки розвитку сільськогосподарських товаровиробників, можна виокремити таке застосовування спеціальних режимів справляння ПДВ:

- режим виплати дотацій переробними підприємствами за здане молоко та м'ясо в живій вазі (1998–2010 роки);

- дотування через спеціальний фонд Державного бюджету за рахунок сум ПДВ переробних підприємств (2011 рік);

- режим компенсації за рахунок сум ПДВ переробних підприємств (за продані молоко і м'ясо в живій вазі) (2012–2014 роки).

Тобто з прийняттям Закону №4268 відбулося часткове повернення до системи виплати дотацій (компенсацій) сільськогосподарським виробникам молока та м'яса. Часткове – тому що раніше вся сума ПДВ, а не лише її частина, як зараз, безпосередньо перераховувалася переробними підприємствами сільськогосподарським товаровиробникам молока та м'яса через спеціальні рахунки.

Отже, починаючи з 1 січня 2012 року до 1 січня 2015 року переробне підприємство суму податку на додану вартість, нараховану ним при здійсненні операцій з постачання власної виробленої продукції (молока, молочної сировини,

молочних продуктів, м'яса, м'ясопродуктів, іншої продукції переробки тварин – шкур, субпродуктів, м'ясо-кісткового борошна), виготовленої із поставлених молока або м'яса в живій вазі сільськогосподарськими товаровиробниками, визначеними Податковим Кодексом України.

Отже, особливості нарахування ПДВ переробними підприємствами проводиться по трьох напрямках (рис. 1):

- до Держбюджету (з операцій постачання товарів/послуг, відмінних від постачання продукції, виробленої з молока і м'яса в живій вазі, поставлених сільськогосподарськими товаровиробниками);

- до спеціального фонду Держбюджету (30 % – у 2012 р., 40 % – у 2013 р., 50 % – у 2014 р. з за операціями з постачання продукції, виробленої з молока і м'яса в живій вазі, поставлених сільськогосподарськими товаровиробниками);

- на спеціальний рахунок для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними молоко і м'ясо в живій вазі (70 % – у 2012 р., 60 % – у 2013 р., 50 % – у 2014 р. за операціями з постачання продукції, виробленої з молока і м'яса в живій вазі, поставлених сільськогосподарськими товаровиробниками).



1 – за операціями з постачання продукції, виробленої з молока і м'яса в ж. в. поставлених сільгосптоваровиробниками;

2 – по операціях постачання товарів/послуг, відмінних від постачання продукції, виробленої із молока і м'яса в ж. в. поставлених сільгосптоваровиробниками.

**Рис. 1. Механізм нарахування та розподілу сум ПДВ переробними підприємствами**

Розглянувши показники дії програми «Державна підтримка галузі тваринництва» у Кіровоградській області відповідні заявки та пакет документів подали більше 13,5 тисяч селян на загальну суму більше 10,7 мільйонів гривень за утримання та збереження 22,4 тисяч голів молодняку великої рогатої худоби, що свідчить про ефективність програми та надає впевненості у тому, що поголів'я великої рогатої худоби буде неодмінно зростати.

Окрім цього, у 2013 році розпочато фінансування бюджетної дотації фізичним особам, членам виробничих або обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, а також фермерським господарствам за вирощені та продані на забій і переробку суб'єктам господарювання, які мають власні (орендовані) потужності для забою тварин, молодняк великої рогатої худоби та свині (крім свиноматок і кнурів) за умови його вирощування ними в їх господарствах не менш як три місяці до моменту продажу на забій.

За даним напрямком фінансування фізичним особам та фермерським господарствам нараховано майже 400 тис. грн, у тому числі: за зданий молодняк великої рогатої худоби – 12,9 тис. грн, свині – 371,1 тис. грн.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що необхідність стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні обумовила застосування специфічного механізму функціонування ПДВ, а саме використання спецрежимів справляння даного податку, направлених на поліпшення фінансового забезпечення товаровиробників галузі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України від 22.12.2011 р. № 4268-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4268-17>
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.03.2011 р. № 246 «Питання нарахування податку на додану вартість, що сплачується до державного бюджету переробними підприємствами за реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо і м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі, а також виплати і використання коштів, що надійшли від його сплати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/246-2011-p>
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року від 17.10.2013 № 806-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-p>

**Лаптева Е. А.**

*Саратовский государственный технический университет*

*имени Гагарина Ю. А., Российская Федерация*

## **ГОТОВНОСТЬ ПЕРСОНАЛА К ИННОВАЦИЯМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

С развитием инновационной экономики существенно изменяются место и роль человека в условиях нового типа хозяйствования. Анализ этих изменений влечет за собой изучение целого комплекса взаимосвязанных вопросов: изменение требований к рабочей силе, реформы в системе образования и профессиональной подготовки, смена традиционных подходов к управлению персоналом и т. д.

Сегодня владельцы и руководители крупных предприятий, ориентированных на стратегический успех, пришли к пониманию того, что главным ресурсом в условиях инновационных преобразований является человек, с его знаниями, опытом, профессиональными качествами. Человеческие способности, квалификация, профессионализм, образование – все это капитал предприятия, способный приносить доход при правильном его использовании.

Разрабатывать инновации, внедрять их в производство и осваивать предстоит персоналу предприятия, а значит, необходимо учитывать показатели, характеризующие его восприимчивость к переменам, т.е. готовность персонала к инновациям.

Термин «готовность» как характеристика определенного состояния субъекта деятельности широко употребляется в обычной жизни, и сравнительно реже в научном обиходе.

В данной работе под готовностью персонала к инновациям будем понимать готовность работников использовать свой человеческий капитал для реализации комплекса задач, обеспечивающих функционирование предприятия в условиях инновационной деятельности, а также способность выполнять инновационные преобразования.

Готовность персонала к инновациям является одним из основных элементов инновационного потенциала предприятия.

Готовность персонала предприятия к инновациям определяется следующими факторами:

- наличие количественного состава персонала, необходимого для осуществления инноваций;
- наличие у работников предприятия необходимых базовых знаний и навыков, способностей к осуществлению инноваций;
- наличие у работников необходимых профессиональных, специальных знаний и качеств;
- отсутствие в среде персонала сопротивления к инновациям на предприятии;
- наличие у работников необходимой мотивации к использованию своего человеческого капитала для осуществления инноваций;
- наличие развитой системы коммуникаций между сотрудниками для обмена опытом и знаниями в процессе осуществления инноваций.

Первый фактор характеризует количественный состав персонала и подразумевает наличие достаточного количества сотрудников для обеспечения процесса создания, внедрения и обслуживания инновации. Основные меры, направленные на повышение оценки данного критерия – это поиск, отбор, набор и наем персонала.

Второй фактор предполагает наличие базового уровня знаний и качеств, которым располагает персонал предприятия и которые потребуются для осуществления инновации. Здесь подразумевается базовое образование, способности к пониманию новой технологии и сути предстоящих перемен, а так же добросовестность, ответственность исполнителей – как врожденные качества, являющиеся составляющими человеческого капитала. Повышение уровня готовности персонала к инновациям происходит при привлечении персонала, который обладает необходимым базовым уровнем знаний или при обучении сотрудников базовым программам подготовки, необходимым для осуществления инновации.

Третий фактор – наличие и уровень приобретенных профессиональных знаний и опыта, который наиболее ценен в условиях инновационных преобразований.

Здесь важными аспектами являются: наличие опыта разработки, внедрения и использования подобных инноваций; практическое участие в инновационных процессах на этом или других предприятиях; способность четко ставить и понимать цели и задачи, рационально использовать ресурсы, а также при необходимости заменять других работников, т.е. взаимозаменяемость.

Отметим, что для поддержания высокого уровня инновационного потенциала предприятия важно постоянно повышать квалификацию, обучать персонал, инвестировать средства в необходимые образовательные программы и обучать на местах, без отрыва от производства.

Сопротивление инновациям среди персонала может возникать в силу недостаточной информированности о сути предстоящих преобразований, как следствие, у работников возникают опасения, что инновационные изменения приведут к ухудшению условий труда, смене привычного графика работы, сокращению или перестановке кадров и т. д. Сопротивление персонала сдерживает или даже блокирует инновационный процесс, снижает уровень адаптивности организации к изменениям внешней среды. Вследствие сопротивления снижается уровень сотрудничества между участниками инновационного процесса, происходит потеря информации или сознательное ее искажение, что приводит к снижению уровня инновационного потенциала предприятия.

Для повышения уровня готовности к инновациям на предприятии необходимо сформировать психологический настрой персонала, который проявляется в осознании производственной и экономической необходимости осуществления нововведения, личной и коллективной значимости нововведения. Также на инновационном предприятии необходима система мер, связанных с устранением негативных последствий внедрения инноваций.

Мотивация персонала к использованию своего человеческого капитала, несомненно, является значимым фактором готовности персонала к инновациям. Персонал может обладать базовыми знаниями и профессиональными качествами и опытом, но совершенно не иметь мотивации к их применению на данном предприятии. Грамотно разработанная система мотивации стимулирует творческую

активность персонала, повышает уровень готовности работников к инновациям, тем самым увеличивая уровень инновационного потенциала предприятия.

Система коммуникаций и обмена опытом также является немаловажным звеном для повышения готовности к инновациям. Можно потратить много средств и усилий на подготовку сотрудников, но не обеспечить возможность делиться своими знаниями с другими участвующими в осуществлении инновации сотрудниками. Необходимо обеспечить работников новейшими системами коммуникаций, создать возможность для быстрого и качественного обмена информацией и опытом, давать сотрудникам доступ к любой интересующей информации в рамках их компетенций и т. д.

Кроме того, конфликты между сотрудниками могут существенно снижать эффективность внедрения и освоения технологии. Конфликт-менеджмент в таких ситуациях должен быть на высоком уровне и обеспечивать обнаружение и устранение конфликтных ситуаций на ранних стадиях их возникновения.

Таким образом, нами были выделены основные направления повышения уровня готовности персонала к инновациям, что способствует совершенствованию системы управления инновационным потенциалом предприятия.

**К. э. н. Лизогуб Р. П., Завгородняя И. А., Разумова О. Е.**

*Донецкий государственный университет управления, Украина*

## **ЦЕНА КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ**

Маркетинг – это одна из систем управления процессом, который направлен на удовлетворение человеческих потребностей, путем создания, предложения и обмена товара. Одной из самых важных функций маркетинга является – определение цены продукта. Ценообразование выступает решающим инструментом маркетинга, а уровень цен – это своеобразный индикатор функционирования конкуренции.

Важнейшим составным элементом маркетинга считается формирование ценовой политики в связи с продвижением товаров на рынок.

Ценовая политика – это совокупность общих принципов, правил и критериев которые предприятие должно соблюдать в процессе рыночного ценообразования и корректировки уровня цен при изменении условий маркетинговой среды и контроля за ценами.

Цели ценовой политики заключаются в следующем:

- обеспечение выживания предприятия или фирмы;
- МАХ текущая прибыль;
- завоевание по показателям качества;
- политика «снятие сливок»;
- краткосрочное увеличение объемов сбыта продукции.

Цена, как экономическая категория, это количество денег, за которые производитель готов продать, а покупатель готов приобрести или купить единицу товара или услугу.

Ограничение цены:

- фиксированные (установленные государством);
- производственные мощности и состав производства;
- рыночные цены;
- вид продукции;
- тип рынка;
- особенности конкуренции.

Научная теория цены была изучена и исследована Карлом Марксом. Он раскрыл полное содержание, закономерности формирования и движения цены. «Цена есть денежное название овеществленного в товаре труда..., показатель величины стоимости товара...» – именно так о цене размышлял К. Маркс.

Первоначальное установление цены осуществляется по следующим критериям:

- цена на продукт устанавливается впервые;
- обстоятельства (жизненный цикл товара);
- финансовое состояние предприятия;
- изменение цены конкурентами;
- выпуск широкого ассортимента продукции.



Цена и остальные составные элементы комплекса маркетинга практически всегда функционируют в тесной взаимосвязи между собой, хотя это практически эффективно реализовать не всегда возможно. Несогласованность действий данных элементов встречается довольно часто, вследствие чего и приносят предприятию ощутимые потери.

По определению, цена, должна отражать важность товара для клиентов, поэтому цена и качество будущего товара должны формироваться одновременно, а после, уже от них полагается переходить к определению затрат, необходимых для производства данного товара. Такого мнения придерживаются и сторонники так называемой «силы ценообразования». Они стремятся получить огромный доход за счет высокой стоимости, отражающих высокую ценность товара, а не только за счет увеличения объемов продаж и доли рынка посредством снижения цен и скидок.

В разработку ценовой политики включается:

- установление стоимости на товар;
- одновременная корректировка стоимости с целью приведения цен в соответствие с изменяющимися рыночными условиями, мощностью предприятия, его стратегическими задачами и целями, а так же действиями конкурентов.

В условиях рыночной экономики успех любого предприятия или предпринимателя во многом зависит от того, как правильно они будут устанавливать цены на свои товары и услуги. Но это непросто сделать, потому что на цены оказывает существенное влияние комплекс политических, экономических, психологических и социальных факторов. Сегодня цена может определяться количеством затрат на производство товара, а завтра, ее уровень может зависеть от психологии поведения покупателей. Следовательно, предприниматель при установлении цены на товар должен учитывать все факторы, влияющие на ее уровень, и установить цену таким образом, чтобы получить прибыль.

В настоящее время значительная часть предпринимателей нашей страны не имеет необходимых теоретических и практических знаний сложного механизма ценообразования на товары и услуги. В результате они зачастую допускают серьезные просчеты при установлении цен, что ведет в ряде случаев к существенным убыткам, а иногда и к банкротству предприятий.

**К. е. н. Лізогуб Р. П., Костенко М. В., Малініна З. Є.**

*Донецький державний університет управління, Україна*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ОПОДАТКУВАННЯ НА РІВЕНЬ ЦІНИ**

Перехід до ринкових механізмів ціноутворення і запровадження принципово нової системи оподаткування, призвели до змін на ціну товарів і послуг різних видів економічної діяльності. Крім того, нерівномірний розподіл податкового навантаження між галузями економіки сприяв переважному розвитку одних видів економічної діяльності, пригнічуючи інші. Зміна тенденцій загальноекономічної динаміки в Україні зі спаду на зростання, що розпочалася на межі тисячоліть, вимагає перегляду підходів щодо податкового навантаження на економіку. В умовах економічного підйому актуальним науковим завданням є узгодження фіскальної достатності податкової системи і її впливу на формування ціни, що зумовлює структурні зрушення в економіці.

Проблеми дослідження впливу податків на розвиток економічних процесів займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: А. М. Соколовська, В. Л. Андрущенко, І. О. Луніна, Н. П. Мацелюх [1–4] та ін.

Взаємозв'язок податків і цін обумовлений роллю цих двох економічних категорій у відтворювальному процесі. Якщо ціна відбиває вартість усіх зроблених товарів, виконаних робіт і зроблених послуг, то податок – це частина цієї вартості, один з елементів її перерозподілу. Дія податків на рівень цін проявляється в їх включенні до складу витрат на виробництво товарів (робіт і послуг), у віднесенні на фінансовий результат платника податків. Природа податкового впливу на ціни залежить від конкретного податку і визначається механізмом його розрахунку і можливістю перекладення на покупця за допомогою включення в ціну. До складу ціни включаються наступні види податків: соціальні податки, податок на додану вартість, акциз. Але податок – це не лише елемент ціни. Взаємодія податків і цін проявляється в тому, що ціна товарів (робіт, послуг) є основою при визначенні податкової бази [4].

Фіскальний вплив податків на загальний рівень цін пов'язаний з їх високою часткою у надходженнях Державного бюджету та мінливістю ставок, що

відбиваються на інфляційних процесах, ціні продукції, знижуючи її конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішніх ринках. Серед основних податків в Україні, що роблять найбільший вплив на структуру і рівень цін, є ПДВ, акцизний податок та мито.

Податок на додану вартість чинить найбільш агрегований вплив на рівень цін та є одним із найголовніших джерел формування фінансової бази Державного бюджету. За даними Рахункової палати України надходження з ПДВ до бюджету у 2012 році становили 138,8 млрд грн (41,1 %). У валовому доході підприємств частка ПДВ зазвичай займає близько 8–16 %, що пояснюється наявністю пільг з оподаткування та нетотожністю понять «валовий дохід» та «додана вартість». Незважаючи на переваги ПДВ (розподіл податкового тиску між учасниками виробничого процесу, залежність від реального внеску виробника в остаточну вартість товару, специфічність бази оподаткування), даний податок чинить прямий вплив на рівень цін, а тому ступінь зростання ціни залежить від ставки податку [5]. Паралельно з цим зниження ставки податку не означає зворотного впливу на цінову складову товару. Тому зниження ставки ПДВ у 2013 році до 17 % призведе до скорочення витрат підприємства та зростання прибутку, але не до пониження цін. Перевагою даної ситуації є зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, та, відповідно, посилення їх інвестиційних можливостей. Паралельне введення податку з обороту, яке пропонується деякими експертами, буде чинити підвищувальну дію на характер цін. Адже базою оподаткування тут виступає роздрібна ціна товару і відповідно ступінь подорожчання товару прямо пропорційно залежить від ставки податку. Також вченими було виявлено посилення регресивного характеру ПДВ, який в умовах штучно заниженого неоподаткованого мінімуму доходів громадян (НМДГ) виступає як податок на найбільшні верстви населення та не виконує властиву цьому податку функцію стимулювання заощаджень.

Аналогічним за своєю дією є акцизний податок, специфікою якого є його відношення до окремих категорій товарів (в основному високоприбуткові вироби). Цей податок займає невелику частину у валовому доході підприємств. Відповідно

до Висновку Рахункової палати про виконання Державного бюджету України надходження з акцизного податку до ДБУ склали 27,4 млрд гривень (7,92 %).

Акцизний податок має дестимулюючий характер – подорожчання продукції не першочергової необхідності (алкогольна, тютюнова продукція) сприяє скороченню її споживання. Але фіскальна направленість акцизу відображається у введенні до бази оподаткування додатково товарів з низькою ціновою еластичністю та виробів елітного попиту, окрім вищезазначених. Адвалерні ставки податку дають змогу збільшити суму надходжень до бюджету за наявності інфляційних процесів, специфічні – чинять кумулятивний вплив на інфляцію (зростання роздрібних цін у зв'язку з незмінністю ставок навіть при підвищенні цін на товар відіграють роль акселератора інфляції) [5].

Рівень внутрішніх цін може залежати також від мита, що накладається на товари зовнішньо торговельного обігу. У 2012 році мито займало 3,76 % доходів бюджету (13,0 млрд грн). Застосування мита є доцільним за наявності цінової конкуренції для національних виробників у випадку слабкості національної валюти та її здатності до девальвації. При раціональному застосуванні мито дає змогу регулювати транскордонні потоки, ефективно впливати на внутрішню цінову політику країни.

Універсальність цих податків та розширення їх бази оподаткування стримує інвестиційний та споживчий попит у зв'язку з ростом цін. Але така тенденція залежить від зміни податкових ставок та еластичності ринкового попиту. На цінову складову найбільший вплив чинить ПДВ, який є універсальним щодо категорій товарів, а тому зміна його ставок відображається на обсягах виробництва, споживання та відповідно цінах оподатковуваних товарів. Макроекономічна цінова ситуація може змінюватися під впливом акцизного податку та мита, які застосовуються до структуроутворюючих видів продукції і, таким чином, при підвищенні ставок даних непрямих податків, розповсюджують інфляційні процеси на всю економіку. Універсальність непрямих податків та розширення їх бази оподаткування стримує інвестиційний та споживчий попит у зв'язку з ростом цін. Зниження ставок оподаткування повинне забезпечити

більше переваг для галузей і видів економічної діяльності, ціни на продукцію яких, залежать від податкового навантаження при діючій системі оподаткування. Це забезпечить фіскальну достатність податкової системи у майбутньому. Зниження ставок ПДВ, акцизного податку та мита приведе до різноманітних результатів і по-різному вплине на ефективність окремих видів економічної діяльності. Тому податкові реформи необхідно проводити, виходячи з принципу рівномірного розподілу потенційних переваг від зниження ставок податків між базовими і оброблювальними галузями, сільським господарством і сферою послуг.

#### **Список використаних джерел:**

1. Соколовська А. М. Основи теорії податків: навч. посіб. / А. М. Соколовська. – К.: Кондор, 2010. – С. 7–28.
2. Андрущенко В. Л. Податкові системи зарубіжних країн: навч. посіб./ В. Л. Андрущенко, О. Д. Данілов. – К.: Комп'ютер прес, 2004. – С. 115–200.
3. Луніна І. О. Податкова політика України у контексті створення умов для економічного зростання / І. О. Луніна // Економіка України. – 2000. – № 9. – С. 37–47.
4. Мацелюх Н. П. Оцінка впливу оподаткування на процеси ціноутворення (теоретичний аспект) / Н. П. Мацелюх // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – 2001. – № 4. – С. 347–350.
5. Макаренко М. І. Бюджетно-монетарне регулювання цін у перехідній економіці України / М. І. Макаренко. – К.: Знання України, 2002. – С. 278–300.

**К. е. н. Марценюк-Розарьонова О. В., Марченко С. К., Шинкарук Т. О.**

*Вінницький національний аграрний університет, Україна*

#### **РОЗВИТОК ОРЕНДНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ**

На сучасному етапі функціонування ринкової економіки в Україні особливої актуальності набувають питання економічно-правового стану орендних земельних відносин. Автор О. В. Шибаніна трактує, що оренда землі – є важливою умовою ефективного розвитку сільського господарства, оскільки без запровадження зважених орендних відносин важко розраховувати на забезпечення оптимальних за своїми розмірами підприємств та їхню адаптацію до умов ринкової економіки, розв'язання соціальних проблем розвитку села [1, с. 7]. Земля

є тим ресурсом, раціональне використання якого дозволить отримати конкурентні переваги в цивілізованому світі і, таким чином, вивести національну економіку, в тому числі й АПК, на якісно новий рівень розвитку.

В результаті здійснення земельної реформи в Україні, яка проводилася в 1991 році, понад 6,8 млн селян отримали у власність земельні частки (паї) та земельні ділянки загальною площею 21 млн га, з яких 74 % передано в оренду новоствореним господарським формуванням ринкового спрямування. Крім того, 14,5 млн громадян України мають право на приватизацію земельних ділянок, з яких 7,3 млн осіб станом на 01.01.2011 р. замінили сертифікати на державні акти на право власності на землю [1].

Нині в сільському господарстві України орендні відносини є домінуючими. Більшість селян реалізує своє право на землю за допомогою орендних відносин з аграрними господарствами, фермерськими господарствами та іншими суб'єктами господарювання, з якими вони станом на 1 січня 2011 р. уклали 4,6 млн договорів і в оренди земельної частки (паю). Орендодавцям и здебільшого виступають селяни-пенсіонери, які уклали 2 млн 441,7 тис. договорів (52,9 %). У розвитку орендних відносин зацікавлені як орендарі, так і власники земельних ресурсів, адже для обох сторін вона має надзвичайно важливе значення. Для підприємців, які не мають достатньо коштів на купівлю землі, оренда є надійним інструментом збільшення обсягів землекористування. Вона є важливим засобом акумуляції фінансових ресурсів для орендодавців. Вагомою причиною, що спонукає селян здавати землю в оренду, є неспроможність самостійно її обробляти через відсутність техніки та інших ресурсів і коштів на їх придбання.

Оренда, як форма ринкових операцій із землею, повинна сприяти руху землі до ефективного господаря. Саме це відповідає сучасним вимогам формування оптимальних за обсягом господарських структур у сільському господарстві. В Україні така закономірність повною мірою не спостерігається. Терміни дії укладених договорів оренди по Україні різні, проте переважаючою є короткотермінова оренда терміном до 5 років, що є надзвичайно негативним явищем. Так,

у 2011 р. частка орендних договорів терміном до 5 років становила 59,0 % від загальної кількості договорів, а частка договорів понад 10 років – тільки 10,4 % [7].

Короткотермінова оренда сільськогосподарських земель є ознакою неринкового характеру орендних земельних відносин в Україні, тобто відсутністю цивілізованого підходу до формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки. В Україні неринковий характер орендних відносин проявляється також у проявах неповної, несвоєчасної її сплати, у практиці відмови від сплати через форс-мажорні обставини [10, с. 21]. Станом на 01.01.2011 р. фактично виплачено 4166,1 млн грн орендної плати, тобто 91,6 % від обов'язкової загальної суми сплати [14]. На наш погляд, правильно стверджує О. М. Юхименко, який розглядає орендну плату «як специфічну форму кредитування орендодавцями орендарі в реальним земельним ресурсом, а отже, як у будь-яких кредитних відносинах орендна плата має сплачуватися беззаперечно, незалежно від ризиків агропідприємницької діяльності [10 с. 21]. Згідно зі Законом України «Про оренду землі» від 06.10.1998 № 161-XIV, орендна плата за землю може здійснюватися в грошовій, натуральній та відробітковій формі або у їх поєднанні. обсяг, форми та терміни виплати орендної плати встановлюються за домовленістю сторін та зазначають у договорі оренди. Величину орендної плати визначають у відсотках від грошової оцінки землі з урахуванням коефіцієнтів індексації, якщо інше непередбачено у договорі. За даними 2011 р., серед форм оплати переважала натуральна форма – сільськогосподарською продукцією (71,6 %) [11]. За останні роки спостерігається зменшення частки натуральної форми орендної плати (у 2005 р. її частка становила 81,45 %) [11] та поступове збільшення грошової форми. Зауважимо, що в розвинених країнах виплата орендної плати здійснюється виключно в грошовій формі. Істотне переважання не грошових форм орендної плати в Україні є ознакою неринкового характеру аграрних орендних відносин і надзвичайно негативним явищем, оскільки під час розрахунку із селянами ціни на сільськогосподарську продукцію керівники підприємств встановлюють самостійно і визначають їх на рівні, який значно перевищує ринковий.

В Україні орендна плата є значно нижчою порівняно з розвиненими країнами. Станом 2011 р. середній обсяг орендної плати в розрахунку на один гектар орендованої землі дорівнював 260,2 грн [9]. Орендна плата за один гектар ріллі в Японії становить 1685,7 доларів, Нідерландах – 310 дол., Німеччині – 260 дол. [8, с. 140–142]. Із підвищенням ефективності аграрного виробництва та зростанням економічного становища орендарів розмір орендної плати повинен зростати, оскільки визначальним критерієм земельної власності є не сама наявність земельної ділянки, а дохід, який можна з неї отримати.

Відносини між орендодавцем та орендарем необхідно регулювати за допомогою законодавчих актів. Однак, на практиці інколи виникають проблеми саме через недосконалість нормативно-правової бази орендних земельних відносин. Пропонуємо більш чітко визначити в Законі України від 06.10.1998 № 161-XIV «Про оренду землі» права й обов'язки орендаря та орендодавця землі, зокрема відповідальність орендаря за зниження родючості орендованої землі та методи економічного і податкового стимулювання при проведенні орендарем заходів щодо охорони земель та підвищення родючості ґрунтів. Установити економічно обґрунтований і диференційований, залежно від місця розташування та якості (родючості) землі, розмір орендної плати. Недосконалість нормативно-правової бази орендних земельних відносин негативно впливає на їх розвиток, ускладнює відносини суб'єктів орендних земельних відносин. Закони та нормативні акти про оренду землі повинні забезпечити для орендарів і орендодавців ефективні та взаємовигідні умови, а для цього слід суттєво удосконалити нормативно-правову базу.

Орендні земельні відносини мають надзвичайно важливе значення для соціально-економічної сфери України. Це пояснюється насамперед тим, що наша держава є аграрною країною, а тому даний сектор економіки потребує особливої уваги. Щодо селян, то для них оренда є додатковим, подекуди і основним, джерелом доходів, від якого в сучасних умовах відмовитись просто нереально. В кінцевому підсумку, дані відносини цікаві та необхідні також орендарям, адже більшість підприємств мають у власності невеликі площі



сільськогосподарських угідь, тому є підстави для висновку, що без орендування землі вони не могли б існувати взагалі.

Головним завданням у розвитку орендних земельних відносин в Україні є: формування відповідного конкурентного орендного середовища; дотримання сторонами умов договірних зобов'язань; удосконалення відносин між власниками і орендарями у питаннях розмірів, форм та повноти виплати орендної плати; підтримання родючості та раціонального використання орендованих земель тощо [1, с. 13].

Таким чином, орендні відносини в нашій державі наразі не характеризуються достатньо високою соціально-економічною та екологічною ефективністю. Тому, на наш погляд, в Україні на сучасному етапі розвитку, коли орендні відносини залишаються переважною формою земельного обігу, варто запровадити дієвий механізм державного регулювання оренди землі, спрямований на забезпечення ефективного землекористування та вирішення соціальних проблем сільського населення.

### **Список використаних джерел:**

1. Шибаніна О. В. Орендна земельні відносини: сучасний стан та основні напрями удосконалення / О. В. Шибаніна // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 7–13.
2. Антіпова Л. І. Оренда землі з погляду на породжуваних нею відносин / Л. І. Антіпова // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 9–15.
3. Курстовська О. Проблеми оренди сільськогосподарських земель та шляхи їх вирішення / О. Курстовська // Землепорядний вісник. – 2009. – С. 36–39.
4. Саваріна І. П. Формування орендної плати за майно та землю в регіон / І. П. Саваріна // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 18–21.
5. Бойко Л. М. Нормативно-правове забезпечення орендних відносин у сільському господарстві України / Л. М. Бойко // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 11. – С. 66–69.
6. Філаткін С. М. Правове регулювання та сучасний стан розвитку орендних земельних відносин в Україні / С. М. Філаткін // Агроінком. – 2011. – № 4–6. – С. 45–47.
7. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.mylanl.org.ua>
8. Данкевич А. Є. Світовий досвід оренди земель / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 138–144.
9. Оренда земельних часток (паїв) у 2011 р. в Україні: офіційна інформація Державного комітету України із земельних ресурсів станом на 1 січня 2011 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.mylanl.org.ua>
10. Юхименко О. М. Розвиток орендних відносин в аграрному секторі економіки / О. М. Юхименко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 18–21.
11. Оренда земельних часток (паїв) у 2009 р. в Україні: офіційна інформація Державного комітету України із земельних ресурсів станом на 1 січня 2010 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.mylanl.org.ua>

**К. е. н. Несветов О. О., Пелих В. В.**

*Сумський національний аграрний університет, Україна*

## **ДИВЕРСИФІКАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Виробництво сільськогосподарської продукції сьогодні відбувається в умовах жорсткої конкуренції, між національними товаровиробниками, так і з закордонними. Ринок України заповнили імпортні продукти харчування. В такій ситуації виникає потреба у пошуку раціональної моделі виживання і розвитку агропідприємств в умовах зміни кон'юнктури, відстоювання свого сегменту ринку, пошуку вигідних ніш на ньому. Диверсифікація виробництва стає фактором протидії ринковим ризикам та коливанням попиту що дозволяє аграрним підприємствам гнучко реагувати на ці зміни, ефективно використовувати наявні фінансові, матеріально-технічні, природні і трудові ресурси.

Проблеми диверсифікації сільськогосподарських підприємств досліджують такі українські науковці: М. Й. Малік, В. С. Дієсперов, В. М. Дереза, М. Д. Корінько, О. О. Лемішко, Н. Г. Маслак, В. М. Миньковська, В. В. Юрчишин, Т. О. Зінчук, В. І. Ткачук, Н. М. Куцмус. Однак перманентні кризи в Україні вимагають поглиблення наукових досліджень, особливо в розрізі надання практичних рекомендацій і їх реалізації в конкретних умовах господарської діяльності.

До процесу диверсифікації економіки доцільно залучати як аграрні підприємства шляхом розширення асортименту продукції, надання послуг, розвитку на їх базі виробництв альтернативної продукції, у тому числі промислового призначення, так і господарства населення, підприємницький потенціал яких також дає можливість отримувати стабільні доходи [2, с. 125–132]. Наприклад, в країнах ЄС, США, Китаю успішно реалізуються програми підтримки несільськогосподарських видів діяльності в сільській місцевості: надання субсидій для погашення відсотків по кредитах що були отримані на створення переробних

підприємств. У Польщі найпоширенішими видами діяльності стали надання агротуристичних та інших видів послуг і роздрібна торгівля через зареєстровані фермерські магазини й кіоски. У Чехії більше розвинутими є послуги з переробки сільськогосподарської продукції. В Угорщині – розвиток лісового господарства, заходи із залісення [1, с. 27–37]. На розвиток агротуризму, народних промислів і ремесел, торгівельних підприємств, організацію побутового і соціально-культурного обслуговування сільського населення, підприємства по заготівлі і переробці лікарської сировини, грибів, ягід передбачається субсидування кредитів.

Розвиток несільськогосподарських видів діяльності вимагає державної підтримки: забезпечення нормативно-правової бази; надання безкоштовних консультацій і інформаційних послуг щодо підприємницької діяльності; пільгове оподаткування; створення відповідної інфраструктури (транспорт, зв'язок) надання грантів, державних інвестицій під ці проекти. Диверсифікація надає додатковий шанс підприємствам різних організаційно-правових форм, пристосуватися до мінливої кон'юнктури ринку та впливати на неї.

Передумовою переходу аграрного підприємства на диверсифікаційну основу є зниження попиту на продукцію та прибутковості капіталу вкладеного у традиційне виробництво або переміщення у витратні види діяльності. Фактично це полягає у пошуку можливостей, що забезпечать максимізацію прибутку, стабільність економіки, раціональне вкладення отриманих прибутків, підвищення конкурентоспроможності. З позиції економіки сільського господарства диверсифікація – одночасний розвиток кількох, технологічно не пов'язаних між собою видів виробництв, розширення асортименту сільськогосподарської продукції і продуктів харчування. Однак, сільськогосподарські підприємства мають виражену спеціалізацію, що враховує такі специфіки аграрного виробництва, як кліматичні умови, природні ресурси, біологічні особливості сільськогосподарських культур і порід сільськогосподарських тварин також існують певні особливості використання виробничих об'єктів, обладнання, матеріальних і трудових ресурсів. Тому вагома частка підприємств АПК має вузьку спеціалізацію.

В умовах стабільної економіки, монополії, чіткої сегментації аграрних ринків такі підприємства мають високі результати своєї діяльності. Але при нестабільному оточенні спеціалізацію підприємства необхідно адаптувати до змін шляхом узгодження і забезпечення взаємодії з супутніми галузями і допоміжними виробництвами. Забезпечення пропорційності та оптимального поєднання галузей дозволить раціонально використати трудові і матеріальні ресурси, організувати безвідходне виробництво, створити можливості для використання альтернативних джерел енергії, застосувати ресурсощадні технології. В умовах агропромислової інтеграції диверсифікація результативно розвивається у таких напрямках виробництва: поглиблення переробки сільськогосподарської сировини; виготовлення продуктів харчування; розвиток «зеленого» або сільського туризму; народні промисли; заготівля і первинна переробка лікарської сировини; вирощування сировини для альтернативної енергетики.

При перебудові виробництва виникає потреба в інвестиціях, без яких неможливе впровадження інновацій. Реалізація значних інвестиційних проектів спонукає до створення компаній, в яких дочірні підприємства спеціалізуються на виготовленні вузького виду продукції відповідно її попиту на ринку. Відбувається процес концентрації виробництва на міжгалузевому рівні, що призводить до створення складних комплексів до яких входять підприємства, що мають абсолютно різні спеціалізації, і технологічно не пов'язані одне з одним. За такої диверсифікації створюються багатогалузеві корпоративні компанії, що завоюють ринки і проникають у нові прибуткові галузі виробництва. Розуміння механізмів диверсифікації і її запровадження створює умови для підвищення ефективності аграрних виробництв, забезпечуючи їх конкурентоспроможність, ділову активність і фінансову стійкість підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Зінчук Т. О. Теоретико-методологічні засади диверсифікації сільської економіки в контексті європейського досвіду / Т. О. Зінчук, В. І. Ткачук // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 27–37.
2. Ткачук В. І. Диверсифікація сільської економіки: соціально-економічний ефект / В. І. Ткачук, Н. М. Куцмус // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 125–132.

**Павлик Т. І.**

*Національний університет «Львівська політехніка», Україна*

**ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ  
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних ринкових умовах головною метою діяльності торговельного підприємства є досягнення конкурентних переваг в довгостроковому періоді, які нададуть високу норму прибутку та стабільне економічне зростання. Саме тому на перший план виходять питання фінансово-економічної безпеки їх господарської діяльності, що вимагає від них розробки та впровадження як окремих механізмів самозахисту та самозбереження, так і системи організації фінансово-економічної безпеки підприємства загалом.

Під фінансовою безпекою підприємства розуміють такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи.

Однією із умов життєдіяльності підприємств у ринкових умовах є вміння його системи управління організувати систему безпеки, яка із певною мірою достовірності повинна гарантувати уникнення загроз, що формуються в системі його зовнішнього та внутрішнього середовищ. Отже, під організацією управління фінансово-економічною безпекою підприємства слід насамперед розуміти формування його організаційної структури (визначення складу суб'єктів управління та їхніх взаємозв'язків) та розподіл завдань, повноважень, відповідальності між окремими ланками управління.

Виділяють два принципові підходи до організації управління фінансово-економічною безпекою підприємства:

- без створення спеціалізованого підрозділу;
- зі створенням спеціалізованого підрозділу.

Якщо на підприємстві не створений спеціалізований підрозділ (відділ, служба) фінансово-економічної безпеки, функції управління фінансово-економічною безпекою підприємства виконуються його власником чи керівником або фінансово-економічним, маркетинговим та юридичним відділами. У такому випадку часто виникають проблеми координації роботи усіх структурних підрозділів підприємства щодо захисту його фінансово-економічних інтересів розмежування обов'язків, повноважень і відповідальності у сфері фінансово-економічної безпеки.

Структура служби фінансово-економічної безпеки підприємства може бути різною. На невеликих та середніх за обсягами фінансово-економічної діяльності підприємствах служба фінансово-економічної безпеки може складатися з двох підвідділів: аналітичного та оперативної роботи, на середніх та великих структурах служби фінансово-економічної безпеки складається з окремих відділів (секторів), які забезпечують виконання певних функцій управління або захист об'єктів безпеки.

Об'єктивна необхідність забезпечення фінансово-економічної безпеки торговельного підприємства обумовлена складним фінансовим становищем підприємств, економічною нестабільністю та кризовими явищами у сферах заготівель і переробки продукції, постачання товарів, інфляційними процесами та зменшенням купівельної спроможності населення, активним розвитком великих об'єктів торгівлі і торговельних мереж.

Враховуючи, що значна частина малих торговельних підприємств має обмежені фінансові ресурси, доцільним на таких підприємствах є створення робочої групи спеціалістів-аналітиків, які крім своїх основних функцій займаються забезпеченням економічної безпеки підприємства. При цьому силову частину економічної безпеки повинна забезпечувати охорона торговельного підприємства.

Щоб належним чином функціонувати у сучасних умовах, керівництву торговельного підприємства необхідно отримувати адекватну інформацію до і після ухвалення рішень. Існує безліч причин, через які підприємству оптової торгівлі

необхідна маркетингова інформація при плануванні, розробці, реалізації і перегляду маркетингового плану фірми чи якихось його елементів. Недостатньо спиратися на інтуїцію, судження керівників і досвід минулого.

Хороша інформація дозволяє керівництву фірми отримувати конкурентні переваги, знижувати фінансовий ризик та небезпеку, визначати відносини з споживачами, ознайомитися з довкіллям, координувати стратегію, оцінювати свою діяльність, підвищувати довіру до реклами, отримувати підтримку в рішеннях тощо. Успіх чи невдача визначаються зіставленням фактичного функціонування, з задалегідь встановленими цілями. Керівництву фірми часто потрібна інформація для підкріплення інтуїтивних рішень та обґрунтування прийнятих рішень.

До основних завдань інформаційної розвідки, яка здійснюється в інтересах забезпечення економічної безпеки підприємства, можна віднести: оцінку потенційних клієнтів і партнерів, пошук ринкових ніш, вивчення конкурентів, підбір кадрів, систематизація інформаційних ресурсів, що є в наявності і пошук нових. Також для розширення ринку збуту у сучасних умовах торговельному підприємству потрібно постійно вивчати потреби покупців. Отримавши можливість вибору, підкріплену активними рекламними кампаніями, сучасні покупці стали більш досвідченими і обізнаними. У результаті характерною рисою їхнього поведіння стала менша, ніж раніше, «вірність» конкретному продавцю. Тому необхідно налагоджувати довгострокові відносини з «лояльними» покупцями. Формування бази клієнтів дозволить торговельному підприємству направити рекламу окремо на залучення нових покупців і утримання старих добросовісних та платоспроможних клієнтів.

Комплексність організації управління фінансово-економічної безпеки торговельного підприємства та постійне зростання її рівня, недопущення неправомірного втручання зовнішніх структур у роботу підприємства можливі лише за умови спільної інтегрованої, злагодженої, оперативної роботи всіх підрозділів торговельного підприємства.

**Романюк Н. М.**

*ДВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ СИЛЬНИХ ТА СЛАБКИХ СТОРІН ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ**

Основними задачами, що в сучасних умовах господарювання постають перед гірничо-збагачувальними комбінатами, є подолання наслідків кризи в металургійній галузі, забезпечення ефективності функціонування та подальшого розвитку комбінатів, створення та підтримка іміджу фінансово-стійкого і конкурентоспроможного виробника залізорудної сировини, розширення існуючих та завоювання нових ринків збуту тощо. Проте існує ряд факторів, що сприяють чи стримують розвиток комбінатів. Зазначені фактори впливають на результати господарювання з певною ймовірністю та мають різні напрям і вагу у загальній зміні запланованих результатів. Наприклад, у разі позитивного впливу факторів результати функціонування ГЗК покращуються, негативного – погіршуються, що стримує розвиток підприємств, а нейтральний вплив не призводить до жодних результатів. Крім того, зазначені напрями впливу можуть змінюватись протягом часу. Оцінити вплив всіх факторів середовища функціонування неможливо, оскільки цей процес є трудомістким та потребує додаткових витрат. Проте, для досягнення встановлених показників розвитку підприємства, важливо визначити найбільш вагомі фактори, оцінити ймовірність і напрям їх впливу і, у разі необхідності та за умови наявних ресурсів, зменшити негативний й посилити позитивний вплив.

Для визначення факторів, що впливають на розвиток гірничо-збагачувальних комбінатів, встановлення їх сильних та слабких сторін обраний метод експертних оцінок. В якості експертів обрані працівники гірничо-збагачувальних комбінатів (64 %) та вищих навчальних закладів (36 %). Вік 47,73 % кількості респондентів знаходиться у межах від 30 до 50 років, 34,09 % – понад 50 років. Близько 80 % від усіх респондентів мають повну вищу освіту, крім того, у 70,45 % їх кількості напрям набутої освіти відповідає посаді, яку вони займають.

На думку респондентів, більш за все на подальший розвиток гірничо-збагачувальних комбінатів впливають собівартість та конкурентоспроможність



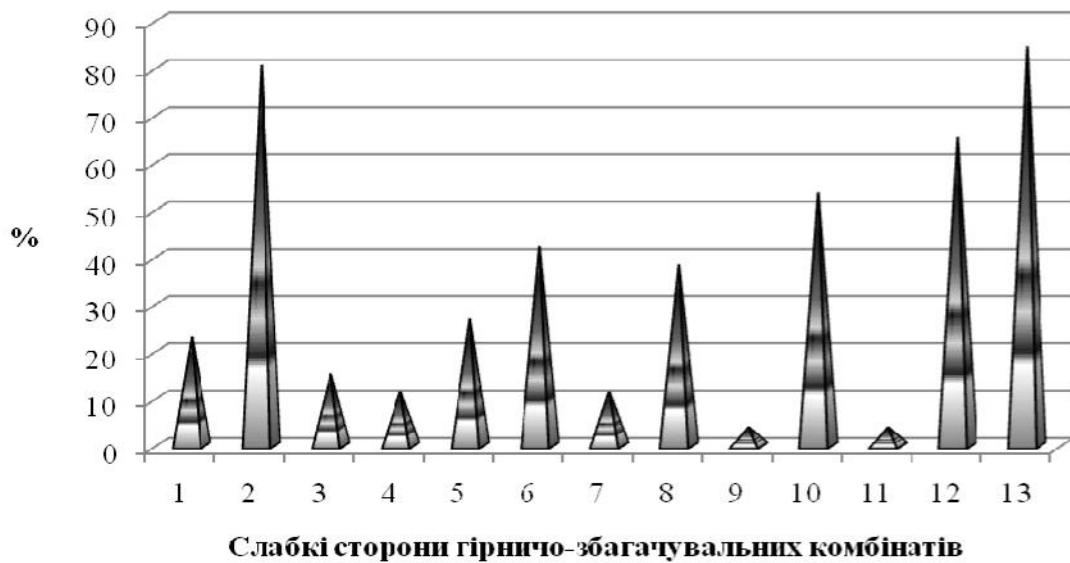
продукції, фінансова стійкість, платоспроможність та частий прибуток, що отримує підприємство. Ступінь впливу зазначених факторів змінюється від 8,64 до 8,12 балів за десятибальною шкалою. Найменше на розвиток комбінату впливають сезонність збуту продукції та загроза екологічного впливу (оцінки на рівні 3,96 та 5,92).

Більшість респондентів відзначили наступні сильні сторони комбінатів: досвід роботи із підприємствами на світових ринках – 73,1 % усіх відповідей; можливість збільшення виробничих потужностей та конкурентоспроможність продукції на ринку – 69,2 %; програма соціальних гарантій та наявність системи професійного навчання і підвищення кваліфікації – 65,4 %; висока якість продукції – 65,4 %.

Порівнюючи відповіді стосовно сильних та слабких сторін гірничо-збагачувальних комбінатів, слід зазначити, що більшість експертів визначають не тільки можливість ефективного функціонування комбінатів, але й їх подальший розвиток, що обумовлений значним виробничим потенціалом, кваліфікацією персоналу, якістю продукції та стабільно високим попитом на неї. Проте, результати експертизи свідчать, що, незважаючи на переважну більшість сильних сторін, розвиток комбінатів стримують високий рівень зносу технологічного обладнання, повільне впровадження новітніх технічних засобів та освоєння проектних потужностей, низький інноваційний потенціал (рис. 1).

З метою визначення найбільш вагомих сильних і слабких сторін комбінату експертам було запропоновано проранжувати їх в порядку значущості впливу на результати діяльності. Встановлено, що найбільш суттєвими сильними сторонами гірничо-збагачувальних комбінатів є можливість збільшення виробничих потужностей, конкурентоспроможність продукції та її якість. Найбільш суттєвими, на думку експертів, слабкими сторонами гірничо-збагачувальних комбінатів є високий знос обладнання, повільне впровадження інноваційних технологій, освоєння проектних потужностей та високі витрати на виробництво, що обумовлює необхідність розробки та впровадження певних заходів, спрямованих на ліквідацію зазначених слабких сторін. Погодженість думок експертів стосовно ранжування сильних та слабких сторін гірничо-збагачувальних комбінатів оцінена за допомогою коефіцієнта конкордації Кендела. Розрахований

коефіцієнт за даними ранжування експертами сильних сторін комбінатів складає 0,88, слабких – 0,74, отже, погодженість думок респондентів є високою.



**Рис. 1. Слабкі сторони гірничо-збагачувальних комбінатів, що визначають загрози їх подальшого розвитку:**

1 – неефективне використання активів комбінату; 2 – відсутність чи недосконала система мотивації персоналу; 3 – нестача власних фінансових ресурсів; 4 – відсутність системи підвищення кваліфікації працівників; 5 – недостатня кваліфікація персоналу; 6 – суттєвий вплив тарифів на перевезення та вартості енергоресурсів на собівартість продукції комбінату; 7 – якість та конкурентоспроможність продукції; 8 – жорсткі умови конкуренції на ринку залізничної продукції; 9 – довгостроковий оборот дебіторської заборгованості; 10 – високі витрати на виробництво; 11 – слабка маркетингова політика, і, як наслідок, неритмічність і непередбачуваність отримання замовлень; 12 – повільне впровадження інноваційних технологій та освоєння проектних потужностей; 13 – високий знос обладнання

**Шведова Н. Н.**

*Технологический институт сервиса (филиал)*

*Донского государственного технического университета в г. Ставрополе,*

*Российская Федерация*

**НЕОБХОДИМОСТЬ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПОДСОБНЫХ  
ПРОИЗВОДСТВ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ,  
ИХ КООПЕРАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ**

Сотрудничество между различными структурами АПК на практике неизбежно приводит к повышению их экономической эффективности и усилению конкурентных позиций на рынке каждого участника. А от рационального

соединения сельскохозяйственного и промышленного производства на микроуровне во многом зависят: устойчивость сельскохозяйственного производства, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, увеличение занятости трудоспособного населения сельской местности, возможность обеспечения социально-экономического развития сельских территорий и повышение общего уровня жизни сельчан.

Падение производства в различных секторах региональной экономики последних двух десятилетий привело одновременно к состоянию глубокой депрессии значительного числа локальных территорий и к закономерному развитию подсобных производств сельскохозяйственных предприятий как средства выживания предприятия и населения.

Экономическое значение подсобных производств для сельскохозяйственного предприятия в большей степени определяется возможностью получения регулярных доходов в течение года, повышением оборачиваемости денежных средств, ликвидацией существенных потерь сельскохозяйственной продукции за счет собственной переработки, расширением ассортимента производимой продукции, насыщением рынка товарами собственного производства, обеспечением работников продуктами питания и товарами народного потребления. Социально-трудовое значение подсобных аграрных производств заключается в рациональном использовании труда работников, нивелировании сезонности труда, обеспечении занятости части трудоспособного населения сельской местности, финансовых возможностях решения широкого спектра социальных проблем сельских тружеников.

Рыночная ниша подсобных производств большинства сельскохозяйственных предприятий использована не в полной мере зачастую по причине объективных трудностей в эффективном осуществлении процесса реализации продукции собственного производства, обусловленных монопольным давлением многочисленных перекупщиков и расширяющихся торговых сетей, определяющих «ценовые коридоры» с позиций собственной выгоды. В связи с этим индивидуальный выход подсобных аграрных производств на рынок в данных

реалиях малоэффективен, а успешное решение проблемы в условиях конкурентной рыночной среды возможно лишь на основе развития кооперативных отношений: как в производственной, так и в сбытовой сфере на рынках различного уровня.

В качестве других проблем, сдерживающих развитие подсобных аграрных производств, следует выделить: несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей развитие подсобных производств, низкий производственно-технологический потенциал большинства подсобных производств, недостаточная ориентация на развитие рыночной интеграции и кооперации, отсутствие рыночной инфраструктуры, отсутствие практики и эффективных механизмов модернизации подсобных аграрных производств, неразвитость социальной сферы села и др.

В связи с этим исследования в области организации управления подсобными аграрными производствами на различных уровнях, разработка моделей их кооперирования и интегрирования с учетом территориальной специфики и институциональных особенностей весьма актуальны как с теоретико-методических, так и с практических позиций. Причем весьма целесообразным представляется обеспечение поддержки подсобных аграрных производств, как существенного резерва социально-экономического развития сельских территорий, на (муниципальном) региональном и государственном уровнях.

Придерживаемся точки зрения ученых-экономистов, которые считают, что в тех регионах, где принимаемые программы финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий ориентируются на создание альтернативной (несельскохозяйственной) занятости в сельской местности, социальная напряженность, усугубляемая появлением агрохолдингов, может быть успешно разрешена. Это подтверждается богатым опытом развития депрессивных территорий на Западе. В других областях, где финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий увязывается с сохранением, во что бы то ни стало, сельхозпроизводства в хозяйствах-банкротах, социальная напряженность будет только расти.

Кроме того, разделяем мнение аграрников об объективной необходимости промышленной переработки сырья, ремонта сельскохозяйственной техники,

выпуска строительных материалов и оборудования собственными силами сельскохозяйственных предприятий, которые не потеряют своей значимости по причине территориальной специфики сельхозпроизводства и разброса сельских поселений, слабого развития транспортной сети, местного опыта, дешевизны местных ресурсов и других обстоятельств, определяющих особенности сельского уклада жизни.

Систематизируя представления о роли и сущности подсобных производств, приходим к выводу, что подсобные производства – это самостоятельное, специфическое направление деятельности сельскохозяйственных предприятий, использующее их производственно-ресурсный потенциал для производства промышленной продукции с целью получения дополнительного дохода и повышения эффективности, как основного производства, так и всей организации в целом.

Правовая основа подсобной промышленной деятельности сельскохозяйственных предприятий заложена в Гражданском Кодексе РФ. Согласно ст. 49 ГК РФ аграрные хозяйственные товарищества и общества могут осуществлять любые виды деятельности, включая и несельскохозяйственные, не запрещенные законом.

В качестве основных принципов организации подсобных промышленных производств можно выделить следующие:

- подчиненное положение по отношению к основному сельскохозяйственному производству (основных отраслей): развитие промышленного производства должно осуществляться не в ущерб основной деятельности, а с целью её поддержки;

- ориентация на рынок: виды, размеры подсобных производств и товарный ассортимент регулируются внутривладельческими потребностями и наличием спроса на конкретную продукцию;

- равномерность в использовании трудовых ресурсов в течение года: от наличия трудовых ресурсов и неиспользуемой рабочей силы в различные сезоны года зависят объемы производимой подсобными производствами продукции, поскольку целесообразно на таких производствах использовать местный труд, повышая тем самым занятость и обеспеченность сельчан;

– полное, безотходное использование местных источников сырья: сочетание производства и переработки сельскохозяйственного сырья собственными силами позволяет снизить издержки при прохождении технологической цепочки до конечного продукта, сокращает их потери, особенно скоропортящихся и малотранспортабельных. Отходы от переработки утилизируются в качестве корма для скота или для удобрений пахотных земель;

– повышение суммы и уровня доходов сельскохозяйственного предприятия: более высокий технический уровень организации труда и культуры производства промышленной продукции способствуют их более высокой рентабельности, сказываясь на общих результатах деятельности аграрного предприятия.

В деятельности подсобных промышленных производств аграрных предприятий органично объединяются, прямо или опосредованно, интересы субъектов разных уровней:

– государства через повышение продовольственной безопасности, увеличение налоговых поступлений, обеспечение финансовой устойчивости предприятий и более высоких социальных стандартов, развитие сельских территорий;

– сельскохозяйственных предприятий через повышение их конкурентоспособности, финансовой и производственной гибкости; обеспечение постоянного притока финансовых ресурсов и ускорение оборачиваемости; освобождение от произвола заготовителей-посредников и монополистов-переработчиков;

– населения сельских территорий через ликвидацию безработицы, получение работниками достойного заработка при полной, равномерной занятости в течение года; приобретение новых профессий и навыков, повышение квалификационного уровня, возможности карьерного, социального и культурного роста, социальной защищенности и стабильности;

– потребителей через приобретение экологически чистой продукции по выгодным ценам, возможность покупки уникальных товаров народных промыслов и ремесел, получение услуг этнического и туристического характера.

Поэтому значение подсобных производств сельскохозяйственных предприятий при столь органичном сочетании государственных, социально-экономических, индивидуально-личностных интересов трудно переоценить.

Практический отечественный и зарубежный опыт сельскохозяйственных предприятий показывает, что организация небольших промышленных предприятий на селе не требует значительных затрат времени и ресурсов, они мобильны и их можно достаточно быстро перепрофилировать в соответствии с рыночным спросом и внутренними потребностями. При этом определяющее значение для эффективности деятельности имеет рациональность решения стратегических вопросов: выбор организационно-правовой формы, обоснование и практическое освоение оптимального производственного направления, размера предприятия.

Развитие подсобных производств в сельскохозяйственных предприятиях учеными позиционируется как первоначальный этап агропромышленной интеграции, предполагающий целенаправленное развитие в едином субъекте хозяйствования специализированных сельскохозяйственных и промышленных производств при сочетании сельскохозяйственного и промышленного труда.

На практике сельскохозяйственные предприятия кооперируются для совместного производства однородных видов продукции, либо для выполнения однородных функций с целью получения экономии на затратах. Интеграция же сочетает в себе элементы кооперирования и комбинирования отраслей, подотраслей, предприятий, организаций и структурных подразделений.

Интеграция, в отличие от кооперирования, может обеспечить большую согласованность хозяйственных звеньев единого формирования, предполагающее объединение части ресурсов и единое управления данными ресурсами. Поэтому, интеграция рассматривается как перспективный процесс повышения экономической эффективности производства и может использоваться в качестве стратегической цели развития производительных сил.

Развитие кооперационных и интеграционных процессов в аграрной сфере экономики на практике приводит к возможности формирования крупных кооперировано-интегрированных структур (агрохолдингов, кластеров и пр.). Интеграционная структура позволяет аккумулировать ресурсы с целью повышения эффективности совокупных затрат в органически соединенном производстве, выравнивания уровней доходности её участников и социально-экономической

перестройки сельского хозяйства и смежных с ним отраслей в интересах трудовых коллективов и общества.

Успешное развитие интеграционных процессов достигается при учете организационно-экономических факторов, одновременно стимулирующих и сдерживающих развитие агропромышленных структур.

В каждом предприятии и каждом регионе формируется свой подход к набору форм и видов производств в зависимости от местных условий и возможности инвестирования капитала, потребительского спроса на готовую продукцию, предпринимательских интересов и амбиций. Указанные факторы, а также технология, а главное – глубина переработки сельскохозяйственного сырья до конечного продукта, ассортимент производимой продукции и ее качество определяют направления развития интеграционных процессов в регионе.

**Шпак С. А., Рачковский Э. А.**

*ООО «Рэйлтрансхолдинг», г. Мариуполь, Украина*

**ТЕНДЕНЦИИ РОСТА ЧИСЛЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ  
В ОТРАСЛИ ГРУЗОВОГО ВАГОНОСТРОЕНИЯ СТРАН СНГ  
И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ**

Соглашением стран, образовавшихся после распада Советского Союза, «О разделении инвентарных парков грузовых вагонов и контейнеров бывшего МПС СССР между государствами – участниками Содружества, Азербайджанской Республикой, Республикой Грузия, Латвийской Республикой, Литовской Республикой, Эстонской Республикой и их дальнейшем совместном использовании» от 22 января 1993 года [5] парк вагонов, находившихся в собственности государств – участников Соглашения, подлежал совместному использованию. Рынок грузовых железнодорожных вагонов де-факто является закрытым для зарубежных производителей, что обусловлено принятым в СССР стандартом на железнодорожную колею 1520, наличием мощной вагоностроительной отрасли,



которая удовлетворяла практически все потребности СССР в подвижном составе. К середине 1980-х годов в СССР ежегодно выпускалось до 78 тыс. грузовых железнодорожных вагонов, что обеспечивало поддержание нормативного уровня износа вагонного парка [1, с. 4].

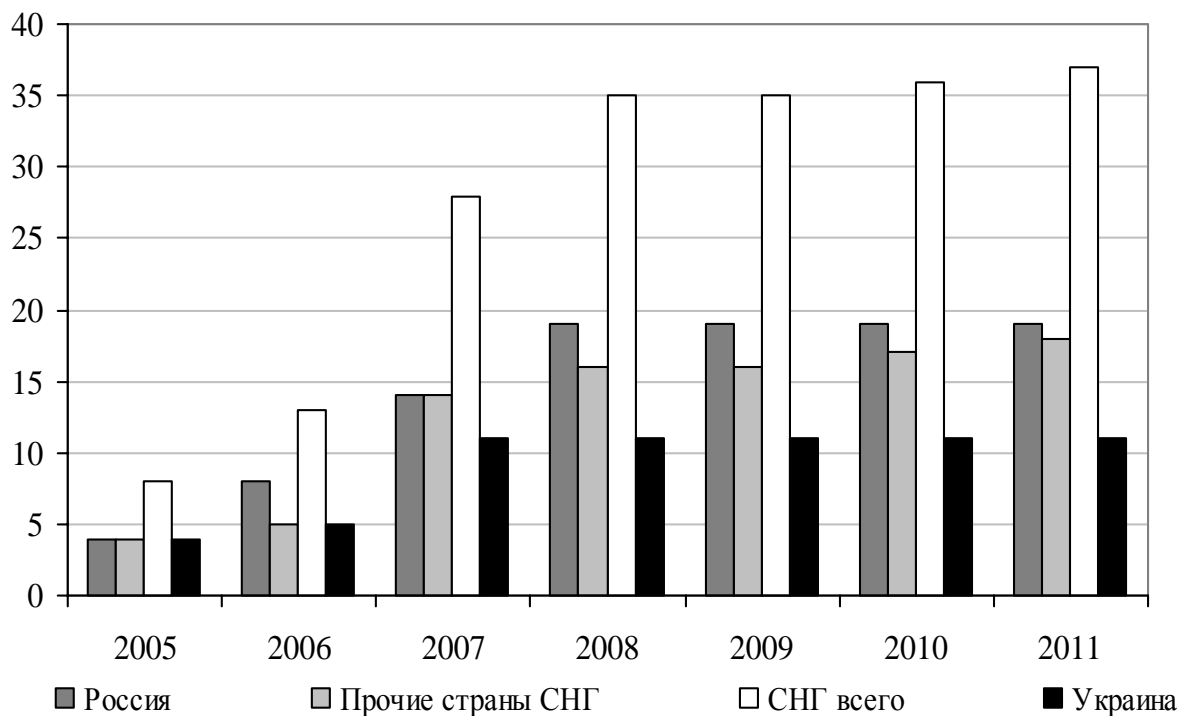
Производство грузовых железнодорожных вагонов СССР было сосредоточено в РСФСР и Украине. Крупнейшими в отрасли являлись такие предприятия как «Уралвагонзавод», «Алтайвагонзавод», «Брянский машиностроительный завод», Россия; «Азовмаш», «Крюковский вагоностроительный завод», «Стахановский вагоностроительный завод», «Днепродзержинский вагоностроительный завод» (ныне «Днепровагомаш»), Украина. После распада СССР в начале 1990-х годов к числу крупнейших вагоностроительных предприятий СНГ присоединился «Русхиммаш», Россия, на котором было освоено производство железнодорожных вагонов-цистерн (производимых в СССР только «Азовмашем», Украина), а также грузовых вагонов других типов.

В годы экономического кризиса 1990-х годов обновление вагонного парка и производство грузовых железнодорожных вагонов было практически приостановлено, о чем красноречиво свидетельствуют следующие данные. За период с 1994 по 2006 год всеми вагоностроительными предприятиями СНГ было произведено всего около 90 тыс. вагонов [3].

С оживлением экономики стран СНГ в начале 2000-х годов и ростом потребностей в железнодорожных грузоперевозках проявился острый дефицит в подвижном составе, обусловленный нехваткой грузовых вагонов и критическим (более 80 %) уровнем физического износа подвижного состава. Ответом на это стал стремительный рост численности вагоностроительных предприятий (рис. 1) преимущественно за счет организации выпуска новых вагонов на вагоноремонтных предприятиях и машиностроительных заводах другого профиля.

В результате этих процессов ситуация в вагоностроительной отрасли и на рынке грузовых железнодорожных вагонов стран СНГ и Балтии в последние годы кардинально изменилась. В отрасли существенно возрос уровень конкурентного противостояния. На фоне существенного улучшения состояния вагонного парка российских грузоперевозчиков – основных потребителей новых вагонов

и снижения в связи с этим потребности в них суммарные мощности вагоностроительных предприятий по наиболее востребованным типам вагонов превысили потребности. В таких условиях реальную угрозу для украинских вагоностроительных предприятий, как и предприятий других стран ближнего зарубежья, представляют призывы руководителей российских заводов к принятию Правительством РФ протекционистских мер по защите их интересов и первые шаги Правительства в этом направлении [2].



**Рис. 1. Динамика численности вагоностроительных предприятий СНГ**

О существенном влиянии на объемы производства грузовых железнодорожных вагонов крупнейшими вагоностроительными заводами России и Украины свидетельствуют результаты регрессионного анализа, а также тренды основных среднеотраслевых показателей, выполненного на основе статистических данных за период с 2005 по 2011 год.

Для каждого из указанных выше предприятий были построены с использованием метода многошаговой множественной линейной регрессии уравнения вида:

$$Q = a_0 + a_1 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + a_3 \cdot x_3 + a_4 \cdot x_4, \quad (1)$$

где  $Q$  – зависимая переменная (численность предприятий или объем выпуска вагонов);  $x_1, x_2$  – количество вагоностроительных предприятий в РФ и СНГ соответственно;  $x_3, x_4$  – количество произведенных грузовых железнодорожных вагонов предприятиями РФ и СНГ;  $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4, a_5$  – искомые параметры.

Параметр  $a_1$  линейных временных трендов вида  $Q = a_0 + a_1 \times t$  приведены в табл. 1, а коэффициенты моделей вида (1), отражающие наиболее существенные факторы из числа учтенных, а также их сравнительную значимость, приведены в табл. 2.

**Таблица 1. Параметры трендов роста численности предприятий и объемов выпуска грузовых вагонов в СНГ, РФ и ближнем зарубежье**

№	Показатель	Значение параметра $a_1$
1	Количество вагоностроительных предприятий в СНГ	0,908
2	Количество вагоностроительных предприятий в РФ	0,908
3	Количество вагоностроительных предприятий в ближнем зарубежье РФ	0,898
4	Производство вагонов в СНГ	0,693
5	Производство вагонов в РФ	0,654
6	Производство вагонов в ближнем зарубежье РФ	0,727

**Таблица 2. Коэффициенты регрессионных зависимостей объемов производства грузовых ж/д вагонов предприятий России и Украины**

Предприятия	$a_1$	$a_2$	$a_3$	$a_4$
<b>Россия</b>				
Алтайвагонзавод	0,92	–	-0,41	–
БМЗ	–	–	4,60	-3,75
Рузхиммаш	–	–	–	0,50
Уралвагонзавод	-2,10	1,98	5,49	-4,61
<b>Украина</b>				
Азовмаш	–	-0,15	–	1,06
Днепровагонмаш	–	-0,31	1,10	–
КВСЗ	-2,42	2,31	–	0,94
СВСЗ	–	0,29	–	0,73

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что тенденции динамики численности предприятий в РФ и в других странах СНГ практически одинаковы, однако темпы роста объемов производства в РФ в среднем несколько ниже.

Результаты множественного регрессионного анализа, приведенные в табл. 2, подтверждают и уточняют указанные тенденции.

В частности, как следует из данных этой таблицы, у трех из четырех крупнейших российских вагоностроительных заводов объемы выпуска находятся в обратной зависимости от количества предприятий (в РФ или СНГ) и/или от суммарных объемов выпуска вагонов российскими либо всеми предприятиями СНГ. При этом значимость этих факторов существенно выше, чем для украинских предприятий (за исключением КВСЗ, объемы производства которого находятся сильной обратной зависимости от объемов производства российских предприятий).

В условиях значительного роста числа вагоностроительных заводов в середине 2000-х годов и его стабилизации в последнее время в связи с ужесточением конкуренции на рынке грузовых железнодорожных вагонов и принятии Правительством РФ мер по защите российского производителя для сохранения конкурентоспособности украинских вагоностроительных предприятий в новых условиях наиболее актуальными являются мероприятия по интеграции (в различных формах) в экономику России, разработка и освоение производства вагонов новых типов, потребности которых еще далеки от насыщения.

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

1. Долматов А. А. О развитии парка грузовых вагонов / [А. А. Долматов, В. Н. Цюренко, Н. Ф. Кулик, В. В. Новоселов, О. В. Селихов] // Железнодорожный транспорт. – 2000. – № 4. – С. 70–76.
2. Инвестиционный обзор железнодорожного машиностроения Украины: состояние железнодорожного машиностроения и оценка перспектив развития в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inventure.com.ua/analytics/investments/investicionnyi-obzor-sektora-zheleznodorozhnogo-mashinostroeniya-ukrainy>
3. Решение о мерах по обеспечению пополнения, модернизации и ремонта парка грузовых вагонов совместного использования государств – участников Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by/webnpa/text.aspx?RN=N90800630>
4. Савчук-Полищук Т. А. Конкурентоспособность продукции машиностроения: проблема количественной оценки / Т. А. Савчук-Полищук. – Донецк: ДНУ, 2003. – 144 с.
5. Соглашение о разделении инвентарных парков грузовых вагонов и контейнеров бывшего МПС СССР между государствами – участниками Содружества, Азербайджанской Республикой, Республикой Грузия, Латвийской Республикой, Литовской Республикой, Эстонской Республикой и их дальнейшем совместном использовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cis.minsk.by/webnpa/text.aspx?RN=N09300007>

## ЗМІСТ

### ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЗМІНИ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

<i>Бондаренко О. С.</i> Роль функціональних підсистем в управлінні фінансовими потоками логістичної системи .....	3
<i>Кирилюк Н. В.</i> Соціальна держава в умовах глобалізації .....	8
<i>Леонтьева Е. Ю., Бережнова А. И.</i> Виртуальная экономика: сущность и особенности .....	11
<i>Нетребина М. И., Пшеничников В. В.</i> Появление и развитие Интернет-банкинга в мировой и российской банковской практике: история и современность .....	15

### НОВІ ОРІЄНТИРИ НАЦІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

<i>Kaimashnikova K. S.</i> Key Strategic Priorities of South Africa's Economic Development .....	21
<i>Базів О. Б.</i> Перспективи економічного розвитку в державах Арабського Сходу .....	24
<i>Исраилова Э. А.</i> Медиаторство как инструмент согласования экономических интересов субъектов рыночного хозяйства .....	27
<i>Моїсеєнко В. О.</i> Вплив регуляторної політики на ефективність впровадження стратегії економічного розвитку України .....	31
<i>Пшинько А. И., Мямлин С. В., Мямлин В. В.</i> Финансовая автаркия – одно из главных условий нормального функционирования экономики в стране .....	34
<i>Руснак Л. Р., Ивоняк Н. Д.</i> Економічна безпека – невід'ємний елемент національної безпеки .....	37
<i>Сутьженко В. С.</i> Императивы институциональных трансформаций бюджетной системы РФ .....	41

### ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗМІНИ ПРІОРИТЕТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ХХІ СТОЛІТТІ

<i>Акімова Т. В.</i> Основні проблеми розвитку підприємства в умовах недосконалого конкурентного середовища .....	45
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

<i>Білоус А. І.</i> Оцінка конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках за допомогою лінійної моделі.....	49
<i>Калугіна Н. А.</i> Підхід до оцінки ефективності диверсифікації телекомунікаційного підприємства.....	52
<i>Карпейчик И. Н.</i> Система базовых понятий общей теории потенциалов в экономике .....	55
<i>Козлова Е. В.</i> Концептуальная модель организации производства на предприятии.....	59
<i>Ланова М. І.</i> Механізм дотації переробних підприємств АПК.....	64
<i>Лантева Е. А.</i> Готовность персонала к инновациям как фактор развития инновационного потенциала предприятия.....	68
<i>Лизогуб Р. П., Завгородняя И. А., Разумова О. Е.</i> Цена как инструмент маркетинговой политики .....	71
<i>Лізогуб Р. П., Костенко М. В., Малініна З. Є.</i> Дослідження впливу оподаткування на рівень ціни .....	74
<i>Марценюк-Розарьонова О. В., Марченко С. К., Шинкарук Т. О.</i> Розвиток орендних земельних відносин в Україні.....	77
<i>Несветов О. О., Пелих В. В.</i> Диверсифікація аграрного виробництва в сучасних умовах господарювання.....	82
<i>Павлик Т. І.</i> Особливості організації управління фінансово-економічної безпеки торговельного підприємства .....	85
<i>Романюк Н. М.</i> Визначення сильних та слабких сторін гірничо-збагачувальних комбінатів.....	88
<i>Шведова Н. Н.</i> Необходимость и условия развития подсобных производств аграрных предприятий, их кооперации и интеграции .....	90
<i>Шпак С. А., Рачковский Э. А.</i> Тенденции роста численности предприятий в отрасли грузового вагоностроения стран СНГ и перспективные направления их реструктуризации .....	96

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

Збірник наукових праць  
VI Міжнародної науково-практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ  
НОВОЇ ЕКОНОМІКИ XXI СТОЛІТТЯ»

Рівне · 19–20 грудня 2013 р.

У двох томах

Том 1. Актуальні питання економічного розвитку

*Окремі доповіді друкуються в авторській редакції*

*Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів*

*За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів*

Відповідальний редактор Біла К. О.

Технічний редактор Єпішко М. Г.

Оригінал-макет Єпішко М. Г.

Здано до друку 23.12.13. Підписано до друку 23.12.13.

Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Спосіб друку – різнограф.

Ум. др. арк. 5,08. Тираж 100 пр. Зам. № 1213-02.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 6.11.09р.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.

Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

[www.confcontact.com](http://www.confcontact.com)

e-mail: [conf@confcontact.com](mailto:conf@confcontact.com)

