

Головне управління освіти і науки
Дніпропетровської обласної державної адміністрації

Обласний комунальний вищий навчальний заклад
«Інститут підприємництва «СТРАТЕГІЯ»

**ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Збірник наукових праць
V Міжнародної науково-практичної конференції
(4–5 квітня 2013 року • м. Жовті Води)

У чотирьох томах

Том 2. Економіка регіону

Дніпропетровськ
Видавець Біла К. О.
2013

УДК 339
ББК 65
П78

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Збірник наукових праць V Міжнародної науково-практичної конференції

СКЛАД ВИДАННЯ

Том 1. Ефективні технології сучасності

Том 2. Економіка регіону

Том 3. Економіка праці

Том 4. Організаційно-правові аспекти підприємницької діяльності

П 78 Проблеми та шляхи вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності : Зб. наук. праць V Міжнарод. наук.-практ. конф., 4–5 квіт. 2013 р. : у 4 т. – Дніпропетровськ : Біла К. О., 2013.

ISBN 978-617-645-190-9

Т. 2 : Економіка регіону. – 2013. – 124 с.

ISBN 978-617-645-111-2

У збірнику надруковано матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, яка відбулася 4–5 квітня 2013 року у м. Жовті Води (Україна).

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

УДК 339
ББК 65

ISBN 978-617-645-190-9

ISBN 978-617-645-111-2 (Т. 2)

© Авторський колектив, 2013

ЕКОНОМІКА РЕГІОНУ:
НАЯВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

Д. е. н. Аніловська Г. Я., Кайдрович Х. І.

Львівський державний університет внутрішніх справ, Україна

**ФІНАНСОВА РІВНОВАГА ТА ДЕРЖАВНИЙ
СЕКТОР ЕКОНОМІКИ**

Світовий досвід показує, що розмір та структура державного сектора економіки не є стабільними на тривалу мету. Навпаки, вони часто змінюються як в один, так і в інший бік. Процеси одержавлення та націоналізації чергуються з процесами роздержавлення і приватизації. Є всі підстави твердити, що державний підприємницький сектор є найбільш мобільним елементом ринкової системи, що має безпосередній вплив на її фінансову рівновагу. Це логічно виводиться із суті та ролі державного підприємництва. Будучи дійовим інструментом урядової економічної політики, він постійно використовується з метою оптимізації народногосподарської структури, підвищення ефективності функціонування національної економіки. Якщо на приватний сектор держава може впливати лише опосередковано та уповільнено, то на свій власний – безпосередньо та швидко. Це дає можливість оперативно реагувати на зміни соціально-економічної ситуації, підтримуючи структурну та соціальну рівновагу в економіці та суспільстві. Флюктуації державного підприємництва є своєрідним свідченням та відображенням швидкоплинності сучасних суспільно-господарських процесів, реакцією на внутрішні та зовнішні виклики. Можна сказати, що державний сектор виступає певним «балансом», який допомагає утримувати економічну систему в стані зрівноваженості.

Звичайно, функціонування та розвиток останньої відбувається не в режимі «невидимої руки». Вони вимагають усвідомлення нагальності перемін та відповідної політичної волі.

Головними інструментами такого регулювання є приватизація та реприватизація (націоналізація). Якщо перша означає скорочення державного сектора економіки, передачу прав власності на господарські об'єкти у приватні руки, то друга – перебирання державою у суспільне відання певних засобів виробництва або взяття на себе права займатися певними видами діяльності. За допомогою

першого інструменту державний сектор скорочується, другий, навпаки, використовується для його збільшення. Економічна історія ХХ століття свідчить про наявність своєрідних «хвиль» націоналізації та приватизації. В Західній Європі можна вказати на дві виразні хвилі націоналізації господарських об'єктів: перша припадає на 30-ті роки і пов'язана з подіями Великої депресії, друга – охоплює 40–50-ті роки і збігається з повоєнним відродженням західних економік. Натомість хвилі приватизації мали місце у другій половині 30-х років, коли держава повертала приватним власникам врятовані нею від банкрутства підприємства, а також у 70–90-ті роки.

Отже, можна говорити про наявність ймовірних циклів у розвитку державного підприємництва, зміну хвиль його піднесення та скорочення. Ці метаморфози визначаються не тільки і не стільки кількісними, скільки якісними зрушеннями. Адже, наприклад, приватизація здійснюється не лише шляхом «глибокої» трансакції, коли реалізуються всі 100% акцій підприємства, а й шляхом продажу лише частини пакету, із збереженням відповідного контролю за діяльністю. Скажімо, при реалізації 40% акцій формальний обсяг державних володінь скоротився, проте реальні економічні права власності не зазнали суттєвих змін. Іншим прикладом подібного може бути ситуація, коли держава «відходить» від «нормальних» галузей економіки і переходить у галузі (створює чи розширює їх), що визначають науково-технічний прогрес. Тому навіть за скорочення кількісних параметрів державного сектора може відбуватися зростання його впливу на економіку країни.

Державне підприємництво є важливою органічною складовою змішаної економічної системи. Воно займає певну «нішу» в ринковому організмі й виконує у ньому відповідальні завдання. І хоча формально участь держави у виробничому процесі не є незамінною, все ж ряд видів діяльності здійснюється нею за менших трансакційних витрат. Державне підприємництво виконує дві основні функції. Це, по-перше, комплементарні і субституціональні повинності, що полягають у доповненні і заміщенні приватних економічних структур. Йдеться про надійне забезпечення населення змішаними суспільними та квазісуспільними благами. По-друге, воно використовується як дійовий інструмент регулювання національної економіки.

Звинувачення на адресу державного підприємництва є переважно необґрунтованими і мають ідеологічне забарвлення. Порівняння його ефективності із приватним часто проводиться некоректно. Замовчується той факт, що державні

підприємства є багатофункціональними: вони переслідують не лише мікроекономічні, а й вищі макроекономічні цілі. М'які бюджетні обмеження, що притаманні значній їх частині, повинні трактуватися як елемент «правил гри», свідомою дією держави. Така «негосподарність» стає фактично фактором підвищення ефективності національної економіки. На користь цього говорить і той факт, що жодна країна, маючи у своєму розпорядженні чималий арсенал засобів впливу на економіку, не відмовилась від державного підприємництва.

Разом з тим ведуться постійні пошуки підвищення результативності діяльності державного сектора економіки. Вони проводяться у двох напрямках. Перший отримав назву комерціалізації і полягає у поліпшенні фінансового менеджменту урядових фірм, наданні їм більшої свободи дій. Це означає поступовий відхід від м'яких бюджетних обмежень, зростання їх жорсткості. Другий полягає в оптимізації розмірів та сфер діяльності державного підприємництва. З цією метою використовуються приватизація, реприватизація і націоналізація.

Зміни соціально-економічної ситуації, як всередині країни, так і за її межами змінюють вимоги щодо державного сектора економіки. Крім того, процес саморозвитку часто веде до розростання останнього, його виходу за раціональні межі. Процеси приватизації використовуються з метою відновлення порушеної рівноваги в системі форм власності. Досвід показує, що державний сектор є найрухомішим елементом економічної системи і використовується як своєрідний «баланс». Маневрування з його обсягами та сферами діяльності має на меті формування оптимальної народногосподарської структури. Ефективність національної економіки забезпечується саме співпрацею державного та приватного секторів. Саме цим зумовлена відносно висока успішність змішаної економіки.

В останні десятиліття пошук господарської досконалості здійснювався передусім шляхом приватизації. Світом прокотилася хвиля приватизаційних процесів. Якщо розвинуті індустріальні держави здійснювали корекцію співвідношень між двома провідними секторами економіки, то країни з перехідною економікою в ході трансформаційного процесу формували ринкові структури.

Україна в плані ринкової перебудови економіки реформує свій державний підприємницький сектор. При цьому реалізуються такі основні завдання: приведення державного сектора до параметрів, що відповідають вимогам змішаної економіки; підвищення ефективності функціонування державного сектора як шляхом приділення йому достатньої уваги з боку уряду, так і поліпшення

фінансового менеджменту; збільшення надходжень коштів до державного бюджету з боку казенних підприємств і від державних корпоративних прав. Отже, йдеться про краще використання значного потенціалу державного підприємства для пришвидшення ринкової трансформації суспільства, підвищення ефективності функціонування перехідної економіки, соціального захисту та зростання добробуту українського народу.

Теоретично роль держави в умовах перехідного періоду повинна бути на порядок вищою, ніж в усталених, економічно стабільних суспільствах. Останнім притаманна інституційна завершеність суспільного устрою, наявність цілої низки «вмонтованих» стабілізаторів, які значною мірою забезпечують автоматичне регулювання і стабільність розвитку. В українській економіці бракує і першого, і другого. І це повинна компенсувати держава збільшуючи частку свідомих дій в соціально-економічному процесі, забезпечуючи тим самим необхідну рівновагу в економічній системі.

Афанасьєв І. Є.

Криворізький національний університет, Україна

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ОПЕРАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМ РОЗПОДІЛОМ ЗАПАСІВ
ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ**

Для оцінки ефективності оперативних управлінських рішень у процесі операційно-орієнтованого розподілу запасів залізорудної сировини (ЗРС) відповідно індивідуальних режимів дробильно-збагачувального обладнання (ДЗО) гірничорудного підприємства (ГРП) доцільно використовувати системний аналіз виробничо-економічних ситуацій, спрямований на одночасне вирішення наступних основних завдань: класифікація виробничо-економічних ситуацій; інтерпретація поточної виробничо-економічної ситуації відповідно сформованої класифікації; обґрунтування оперативних управлінських рішень щодо коригування відхилень від прогнозних техніко-економічних показників поточної ситуації.

Крім статистики економічних результатів виробничо-господарської діяльності ГРП у розрахунках використовуються числові характеристики рудопотоків, які визначаються в процесі ситуаційного управління наявними запасами ресурсів ЗРС.

Структурно-логічна схема оперативних дій операційного менеджменту ГРП, виходячи із завдань системи операційно-орієнтованого розподілу (СООР) запасів ЗРС наведена на рис. 1. На підґрунті даних статистичної звітності виробничо-господарської діяльності ГРП визначаються спричинені факторами внутрішнього і зовнішнього середовища відхилення обсягів виробництва товарного концентрату замовленої якості від запланованих. Потім, за допомогою статистичного експерименту або оптимізаційної задачі здійснюється прогноз економічних результатів виробничо-господарської діяльності ГРП на майбутні періоди та розробляються оперативні управлінські рішення.

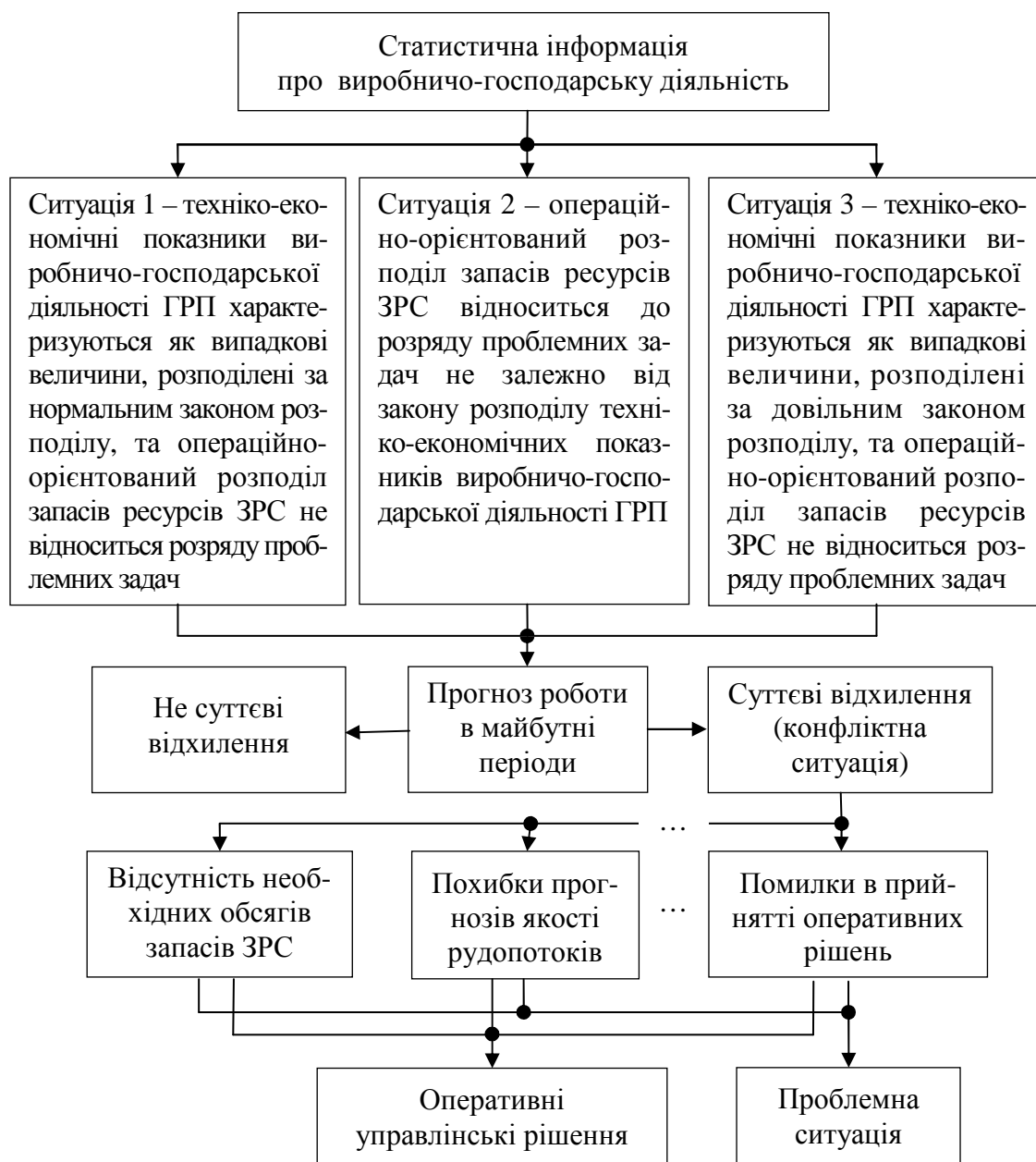


Рис. 1. Структурно-логічна схема оперативних дій операційного менеджменту ГРП, виходячи із завдань СООР запасів ЗРС

Якщо в процесі моделювання виявляється можливість коригування відхилень без додаткових оперативних дій операційного менеджменту ГРП маємо ситуації:

ситуація 1 – техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ГРП характеризуються як випадкові величини розподілені за нормальним законом розподілу та операційно-орієнтований розподіл запасів ресурсів ЗРС не відноситься до розряду проблемних задач;

ситуація 2 – операційно-орієнтований розподіл запасів ресурсів ЗРС відноситься до розряду проблемних задач незалежно від закону розподілу техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності ГРП.

Якщо в процесі моделювання виявляється можливість коригування відхилень за рахунок додаткових оперативних дій операційного менеджменту ГРП маємо наступну ситуацію:

ситуація 3 – техніко-економічні показники виробничо-господарської діяльності ГРП характеризуються як випадкові величини розподілені за довільним законом розподілу та операційно-орієнтований розподіл запасів ресурсів ЗРС не відноситься до розряду проблемних задач.

Для ситуації 1 не виникають суттєві відхилення від прогнозних техніко-економічних показників поточної ситуації. Отже, її можна віднести до розряду безконфліктних, коли не потребується коригування оперативних управлінських рішень щодо операційно-орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС відповідно індивідуальних режимів ДЗО.

Ситуація 2 відноситься до розряду проблемних, конфліктність якої підсилюється можливими прогнозними відхиленнями. Отже, для ситуації 2 оперативні управлінські рішення мають надто жорсткі обмеження для їх реалізації щодо коригування процесу операційно-орієнтованого розподілу запасів ресурсів ЗРС відповідно індивідуальних режимів ДЗО на стику переробної підсистеми ГРП «акумуляуючий склад – збагачувальна фабрика».

Для ситуації 3 виникають суттєві відхилення від прогнозних техніко-економічних показників поточної ситуації. Дану ситуацію можна характеризувати як конфліктну, але не проблемну. Для ситуації 3 розробляються рекомендаційні та оперативні управлінські рішення.

Таким чином, вирішення основних завдань системного аналізу виробничо-економічних ситуацій доцільно здійснювати на підґрунті обробки статистичних

даних про експлуатаційні техніко-економічні показники запасів ресурсів ЗРС, що надходять на склади-акумулятори ГРП та використання їх уточнення в процесі прогнозування на підґрунті довірчих інтервалів для цих показників.

Борисова А. С.

Волгоградский государственный университет, Российская Федерация

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА ЮГА РОССИИ

Концепция развития электронного правительства в регионах России является одной из главных задач Государственной программы «Информационное общество (2011–2020 гг.)». В настоящий момент не существует общепринятой методики оценки развития проектов электронного правительства регионов. Поэтому автором на основе проведенного сравнительного анализа предложен подход к такой оценке.

В основе оценки лежат 4 блока взаимосвязанных показателей. Первая подсистема показателей характеризует состояние информационно-коммуникационной инфраструктуры региона и отражает уровень доступа населения к сети Интернет, т. е. возможность населения воспользоваться электронными государственными услугами. Вторая подсистема содержит показатели состояния информационного сектора экономики региона. Третья подсистема показателей отражает индекс развития человеческого потенциала, показывает готовность населения к потреблению государственных услуг в электронном виде и наличие навыков работы в электронной среде. Четвертая подсистема показателей характеризует уровень он-лайн присутствия региональных органов власти, содержит показатели состояния проектов региональных электронных правительств. Для построения интегрального показателя использована рейтинговая технология. На основе интегрального показателя (индекса развития электронного правительства региона) производится ранжирование, и строятся рейтинги регионов.

На основе предлагаемой системы показателей спроектирована информационно-аналитическая система комплексного мониторинга проектов электронного правительства регионов. Результаты анализа данных, полученные с помощью

информационно-аналитической системы, для регионов ЮФО и СКФО России за 2007–2010 года приведены в таблице (см. табл. 1). Для каждого года исследования в таблице выделены регионы с наибольшими значениями индекса развития электронного правительства (тройка лидеров).

Таблица 1. Индекс развития электронного правительства для регионов ЮФО и СКФО за 2007–2010 гг. (относительные единицы)

ЮФО и СКФО	2007	2008	2009	2010
Республика Адыгея	0,3758	0,3923	0,3693	0,4829
Республика Дагестан	0,3982	0,3869	0,4447	0,3984
Республика Ингушетия	0,1134	0,0957	0,0883	0,3514
Кабардино-Балкарская Республика	0,5747	0,5578	0,5805	0,5644
Республика Калмыкия	0,5708	0,6033	0,6308	0,6298
Карачаево-Черкесская Республика	0,3902	0,3595	0,3845	0,4804
Республика Северная Осетия – Алания	0,4926	0,4581	0,4804	0,5996
Чеченская Республика	0,1527	0,1827	0,2044	0,2914
Краснодарский край	0,5916	0,6171	0,6029	0,6383
Ставропольский край	0,5664	0,5817	0,5626	0,6792
Астраханская область	0,5983	0,5496	0,5555	0,7013
Волгоградская область	0,7182	0,6856	0,6481	0,6446
Ростовская область	0,784	0,791	0,7271	0,7184

Результаты оценки данных за 2007–2009 года отображают тенденцию среднего уровня развития регионального электронного правительства. Регионом с максимальным уровнем развития электронного правительства является Ростовская область. Второе место по индексу развития электронного правительства регионов занимает Волгоградская область. Несмотря на то, что 2009 год является одним из итоговых в реализации Федеральной целевой программы (ФЦП) «Электронная Россия 2002–2010 годы», общий уровень развития проектов электронных правительств регионов ЮФО оценивается средними значениями. По сравнению с 2009 годом оценка данных за 2010 год показала тенденцию к увеличению уровня развития проектов электронного правительства у всех регионов, одной из причин этого может быть принятие в 2009 году Стратегии развития информационного общества, что послужило новым этапом в развитии концепции электронного правительства в России.

Согласно результатам проведенного анализа можно выделить несколько групп регионов в зависимости от уровня развития электронного правительства. Группу регионов со значениями индекса развития электронного правительства

ниже среднего уровня составляют Республика Адыгея, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика и Чеченская республика. Причинами слабого развития проектов электронного правительства в этих регионах являются недостаточное развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры, информационного сектора экономики, низкий уровень он-лайн присутствия региональных органов власти. Этим регионам необходимо увеличить показатели, связанные с указанными системами, а именно число зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи, затраты на ИКТ, затраты на оплату доступа к сети Интернет, удельный вес организаций, использующих Интернет, повысить функциональность порталов по предоставлению государственных услуг в электронном виде.

Группу со средним уровнем развития проектов электронного правительства составляют такие регионы, как Краснодарский край, Ставропольский край, Кабардино-Балкарская Республика и Республика Северная Осетия – Алания. Более высокие значения по индексу развития электронного правительства этих регионов связаны с высокими показателями состояния проектов региональных электронных правительств и уровня человеческого потенциала. Для устойчивого развития электронного правительства в этой группе регионов необходимо увеличить уровень доступа к сети Интернет для физических и юридических лиц, затраты на обучение сотрудников, связанные с развитием и использованием ИКТ.

Группу лидеров по развитию проектов электронного правительства согласно анализу регионов ЮФО и СКФО за 2007–2010 года составляют Ростовская область, Астраханская область и Волгоградская область. Несмотря на то что Ростовская область является лидером среди регионов, выявлена тенденция к потере наивысшей позиции в рейтинге за счет быстрого развития смежных регионов. В связи с этим Ростовской области следует развивать показатели, относящиеся к общему состоянию сферы ИКТ и состояния информационного сектора экономики региона, а именно затраты на ИКТ, затраты на оплату доступа к сети Интернет и долю потребительских расходов на связь. Волгоградской области необходимо увеличить уровень человеческого потенциала, а именно долю занятых, имеющие высшее образование, число исследователей с учеными степенями, а также количество государственных услуг, доступных для населения

в электронной форме. Астраханской области необходимо уделить внимание увеличению таких показателей, как доля потребительских расходов на связь, удельный вес организаций, использующих Интернет и имеющих веб-сайт.

Общие тенденции в развитии проектов электронного правительства регионов ЮФО и СКФО можно отследить на графиках значений индекса развития электронного правительства за 2007–2010 года, показывающих изменение значений индекса в динамике по регионам (см. рис. 2).

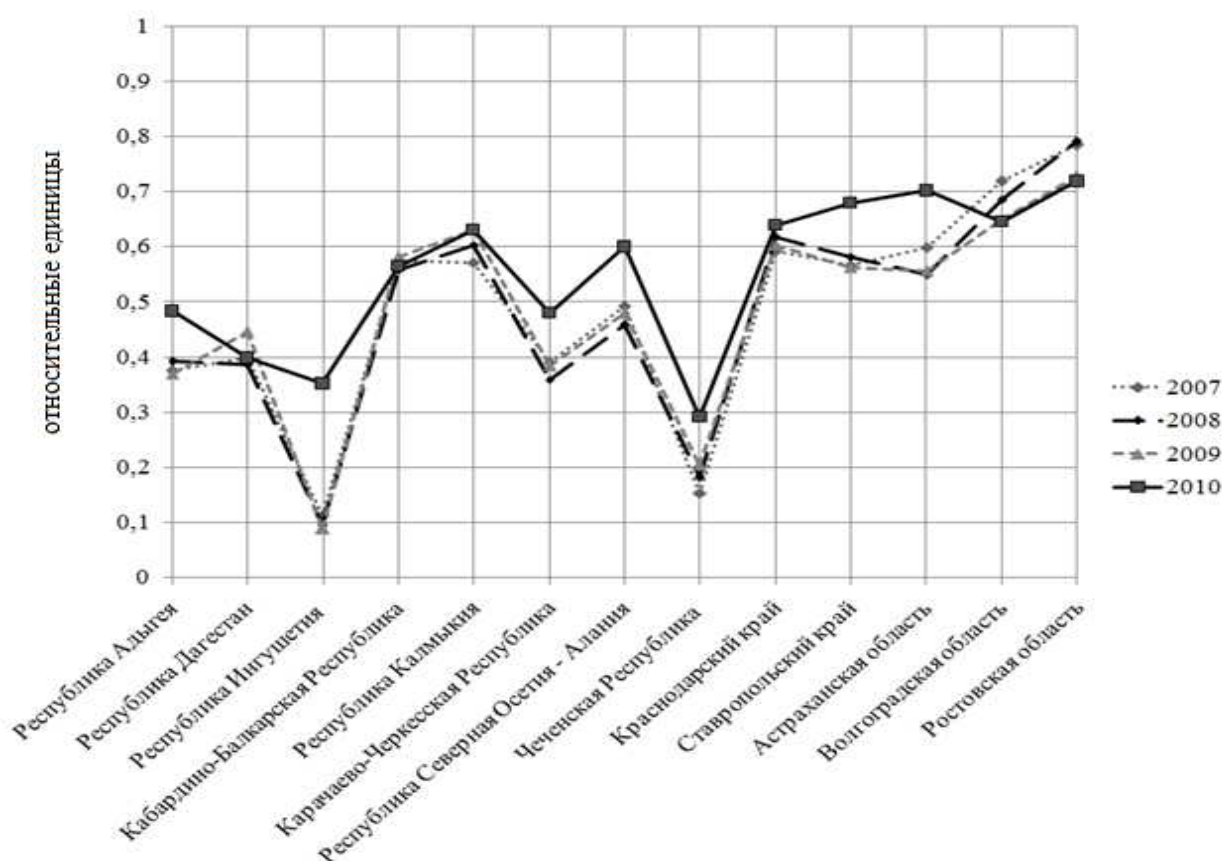


Рис. 2. Динамика индекса развития электронного правительства для регионов ЮФО и СКФО за 2007–2010 года

Предлагаемая методика может использоваться как для единоразового вычисления уровня развития электронного правительства региона, так и для комплексного мониторинга и оценки качества предоставляемых государственных услуг в электронном виде для регионов России. Таким образом, создан качественно новый подход, позволяющий объективно оценить эффективность предоставления государственных услуг в электронном виде, а также наметить направления улучшения развития концепции электронного правительства на мезоуровне.

К. э. н. Вахтина М. А.

*Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти,
Российская Федерация*

ВЛИЯНИЕ МЕЖФИРМЕННЫХ СЕТЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Под межфирменными сетями понимается одна из форм координации экономической деятельности, сочетающая в себе элементы кооперации и конкуренции. Характерные черты, преимущества и недостатки такого рода гибридных организаций (занимающих промежуточное положение между иерархиями и рынком), а также их роль в развитии региона зависят от институциональной среды, в которой они находятся. Под институциональной средой понимается совокупность основополагающих правил, определяющих тот контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Ключевым субъектом, определяющим «правила игры», является государство, так как именно оно выступает генератором и носителем универсальных норм и правил.

В зависимости от состояния институциональной среды характер гибридных организаций, на базе которых происходит координация экономической деятельности, может существенным образом различаться. Это касается не только таких параметров как масштабы и способы объединения ресурсов, но и адаптация к среде, способы конкуренции внутри организации и вне ее. Состояние институциональной среды может провоцировать тенденции к образованию гибридных форм организаций, которые разрушают единое экономическое пространство, ориентируются в своей деятельности исключительно на локальные нормы. Так как партикулярные требования, распространяемые на их членов, не обосновываются универсальным образом, они становятся самодостаточными и мало подверженными воздействию извне. Автаркия сети серьезно влияет на отношения с другими экономическими субъектами, не являющимися ее участниками, создает барьеры, которые затрудняют формирование единого рынка, приводят к значительному росту транзакционных издержек. Причем барьеры возникают по всему спектру взаимодействия: в области нормативно-ценностных ориентиров, экономической и социальной деятельности. Ценой такой солидарности становится взаимная зависимость участников, враждебность к внешнему окружению.

Так как государство (в лице федеральных и региональных органов государственного управления) не выполняет положенные ему функции, оно становится участником гибридных соглашений, нарушая принцип универсализации действий. В этих условиях существенным образом меняется их целевая функция: вместо равноправного сотрудничества, обеспечивающего представительство коллективных интересов бизнеса во взаимодействии с властью, происходит ориентация на контроль над ресурсами и совместную стратегию защиты от конкуренции со стороны других экономических субъектов [1, с. 107, 109]. Когда участниками сети становятся представители властных структур и крупные предприятия, то такая сеть получает целый ряд дополнительных экономических и внеэкономических преимуществ, которые оказываются выгодными не только власти, но и бизнесу. Представители государства, имея непосредственный доступ к ресурсам и рычагам государственного регулирования и контроля, используют его локальным образом и за это получают часть квазиаренды. Бизнес, в свою очередь, приобретает ряд существенных преимуществ за счет обеспечения доступа к редким ресурсам, подкрепленного дополнительными административными преимуществами (льготным кредитованием, приоритетным бюджетным финансированием, неформальными преференциями). Те предприниматели, которые вынуждены действовать «в одиночку», остаются более слабыми и незащищенными. То есть, вместо эффективной модели взаимодействия равноправных сторон в процессе выработки правил, происходит постоянный неформальный «торг» о правилах, который определяет взаимоотношения бизнеса и власти. Своеобразной платой за локальное взаимодействие со стороны бизнеса становятся разнообразные, формально неурегулированные платежи в виде взяток или вложений в создание общественных благ (например, благоустройство, создание инфраструктуры, социальные проекты и программы, иницируемые властями и др.). Отношения, построенные на «организованном спонсорстве», ученые относят к «серой зоне» взаимодействия бизнеса и власти [2, с. 19]. При том, что практика дополнительных платежей частично покрывает недостаток налоговых поступлений, предназначенных для решения насущных проблем территорий, она имеет целый ряд недостатков, связанных с непрозрачностью и непредсказуемостью сбора платежей, нарушающих принцип целостности бюджета, искажающих государственную налоговую политику. Отношения власти и бизнеса в рамках «серых» схем легко трансформируются в зону коррупционных взаимодействий –

«черную» зону, связанную с удовлетворением индивидуальных корыстных интересов представителей власти и бизнеса, обладающих сравнимым влиянием и ресурсами.

Российская практика показывает, что межфирменные сети, отличающиеся вышеперечисленными признаками, становятся на пути востребованных обществом структурных и институциональных преобразований. Использование неформальных контрактов для получения правительственных заказов, займов и других видов государственного финансирования становится выгодной, обеспечивает квазиренду и поэтому может искусственно поддерживаться. Это сдерживает конкуренцию, приводит к утрате потенциала эффективности в обоих сегментах и формирует вертикальную интеграцию [3, с. 24]. Вертикальная экономическая (и политическая) интеграция предполагает небольшое количество участников с обеих сторон и координируется с помощью «ручного управления». Так как в этих условиях невозможно обеспечить равные для всех экономических субъектов условия, горизонт уверенности предпринимателей ограничивается 3–5 годами, а большинство из них опасается, что бизнес будет утрачен. Произвол «коротких правил» позволяет обеспечивать раздел имущества и доходов не в соответствии с вкладом каждого в общественное благосостояние, а в соответствии с силой (денежной, политической, административной), которой обладают отдельные участники. На основе таких подходов формируется «асимметрия экономической власти», означающая избыток у одних индивидов и экономических субъектов и недостаток – у других [4, с. 84]. В этом случае бизнесу, для того чтобы обеспечить получение прибыли, нужно либо обладать властью, либо обеспечивать покровительство иным образом. Поэтому инвестиции во власть принимают самые разнообразные формы: финансирование деятельности политических партий, помощь в реализации отдельных проектов, взятки, поглощение и захват предприятий (в том числе с использованием административного ресурса), создание системы частного насилия и др. Следствием этого, чаще всего, становится еще большая концентрация власти.

Состав участвующих в межфирменных сетях субъектов изменяет структуру производства и приводит к концентрации капитала, не отвечающих требованиям эффективности. Структура становится следствием приоритетов в развитии тех отраслей, которые способны приносить быстрые сверхдоходы отдельным группам заинтересованных участников (в России такими отраслями является, прежде

всего, добыча сырьевых ресурсов). Соответственно этому выстраивается и структура инвестиционных потоков. В последние годы производства, концентрирующие основной инновационный потенциал экономики страны, значительно утратили свои позиции в абсолютном значении вместе с большей частью кадрового состава. При этом приоритетными стали добывающие отрасли и производство услуг, охватывающих сырьевую инфраструктуру, и финансово-кредитное посредничество. Такая структура экономики не может обеспечить общенациональную эффективность и воспроизводство трудовых ресурсов страны.

Вместе с концентрацией капитала в российской экономике возрастает централизация административных и налогово-бюджетных полномочий. При том, что региональные и местные власти остаются ответственными за благосостояние управляемых ими территорий, их бюджеты и официальные регуляторные функции из года в год урезаются в пользу центральных властей. Большинство устойчивых налогов в последние годы перешли в бюджет федерации, доля региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете за этот же период значительно снизилась. В России нет регионов, которые бы не получали финансовых средств из федерального бюджета в виде дотаций, субвенций и субсидий (в бюджете Чечни их доля составляет до 90%, даже в Ямало-Ненецкий автономный округ, по данным Федерального казначейства, перечисления из центра составляют до 2%). Дотационными в России является 98% муниципальных образований. Ежегодно распределяемая между регионами сумма межбюджетных трансфертов составляет больше 1 трлн. руб. (в 2010 г. по данным Федерального казначейства – почти 1,4 трлн. руб.) Для сравнения: за этот же период доходы консолидированных бюджетов субъектов федерации превысили немногим более 6,5 трлн. руб. Из них только 397 млрд. руб. из общей суммы межбюджетных трансфертов составляют дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, методика которых относительно доступна для анализа и понимания. При этом различных видов субсидий сейчас в стране насчитывается более 180.

Структурные диспропорции и концентрация капитала сопровождаются необоснованной дифференциацией доходов по направлениям деятельности, отраслям и в территориальном разрезе. При этом неравномерное распределение доходов приводит к целому ряду негативных последствий: ухудшается инвестиционный климат отдельных территорий и отраслей; образуются группы давления,

протидеюючі масштабно структурним реформам; наростає макроекономічний популізм, зв'язаний з перерозподілом доходів; порушується принцип справедливого винагородження, все це негативно сказується на економічному рості.

Таким образом, інституціональна середина в значительній мірі впливає на характер міжфірмих гібридних організацій, від її параметрів залежить та роль, яку останні будуть грати в економічному розвитку регіону, їх переваги і недоліки.

Список использованных источников:

1. Економічні суб'єкти постсоветської Росії (інституціональний аналіз): десять років після. Частина II. Російське державство / під ред. Р. М. Нуреева. – М.: Московський громадський науковий фонд, 2010.
2. Полицук Л. Корпоративна соціальна відповідальність або державне регулювання: аналіз інституціонального вибору / Л. Полицук // Проблеми економіки. – 2009. – № 10.
3. Радигин А. В пошуках інституціональних характеристик економічного зростання (нові підходи на рубежі ХХ–ХХІ вв.) / А. Радигин, Р. Антов // Проблеми економіки. – 2008. – № 8.
4. Долгопятова Т. Корпоративне управління в російських компаніях: роль глобалізації і кризи / Т. Долгопятова // Проблеми економіки. – 2009. – № 6.

Водолазська О. А.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ЗА РЕГІОНАМИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У сучасних економічних умовах страхування – чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років має стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Водночас, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку, ця галузь забезпечує сьогодні перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту.

Впродовж останніх років страховий ринок України демонструє стабільні темпи зростання. Активи українських страхових компаній з кожним роком зростають (за підсумками 2010 року зросли на 7,8%), вітчизняним страховикам належить переважна частка загального обсягу активів небанківських фінансових установ. Сумарний статутний капітал українських страховиків щорічно зростає у середньому на 25%.

Основним макроекономічним індикатором розвитку страхового ринку є співвідношення сукупної страхової премії до ВВП (показник глибини ринку). В Україні співвідношення валових страхових премій до ВВП у 2010 році становило лише 2,1%, при цьому вважається, що для ефективного страхового ринку цей показник повинен бути на рівні 7%.

Динаміка основних показників розвитку страхового ринку до початку 2009 року в цілому свідчить про зростання обсягів вітчизняного страхового ринку. І все ж таки, глобальна фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році, торкнулася ринку страхування, як наслідок відбулося скорочення попиту на страхування та обсягу залучених страховими компаніями премій.

Для характеристики страхового ринку України проаналізуємо густоту розміщення страхових компаній. Одним із важливих факторів розміщення страховиків є наявність потенційних споживачів послуг, тобто фізичних осіб та корпоративних клієнтів. Отже, проведемо аналіз співвідношення кількості населення і суб'єктів підприємницької діяльності до чисельності страхових компаній за регіонами України (табл. 1).

У Житомирській та Черкаській областях найбільша кількість громадян та підприємств, що припадають на одну компанію. У Житомирській області кількість населення на 1 страхову компанію складає 1285,8 тис. осіб та 24735 підприємств на кінець 2009 року, та 1279,7 тис. осіб і 25412 підприємств на кінець 2010 року. Такі незначні зміни відбулися лише завдяки зміні у демографічній ситуації області та кількості суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки кількість страхових компаній залишалась сталою і складала лише одну страхову компанію. Отже, можна зробити висновок, що в даних регіонах ринок страхових послуг зі страхування фізичних та юридичних осіб недостатньо розвинений.

В Одеській області відбулося найбільше абсолютне відхилення у меншій бік за кількістю населення на одну страхову компанію та склало 17,4 тис. осіб і 411 підприємств, що припадає на 1 страхову компанію. Отже, в даному регіоні діяльність страхових підприємств покращилась, оскільки відбулось збільшення страхових компаній на 2 одиниці. У всіх інших регіонах кількість страховиків або зменшилась або залишилась сталою.

**Таблиця 1. Стан кількості страхових компаній за регіонами України
станом на 31.12.2010 року**

Регіон	Кількість компаній	Кількість громадян, що припадає на 1 компанію, тис. осіб	Кількість підприємств, що припадає на 1 компанію	Валовий регіональний продукт, млн. грн.	Дохід на душу населення, млн. грн.
Донецька обл.	24	184,1	3937,8	28986	21317,3
Дніпропетровська обл.	23	144,9	4506,2	34709	20739,4
Одеська обл.	18	132	4290,8	22544	16275,2
Харківська обл.	17	161,1	4464,3	23639	18450,5
Запорізька обл.	11	163,6	4471,1	23657	20221,4
Київська обл.	7	244,5	7364,1	26140	19513,9
АР Крим і м. Севастополь	7	279,2	7711	16507	15480
Полтавська обл.	6	246,6	6147,3	29652	17990,9
Львівська обл.	5	505,2	13151,6	16353	16513,8
Луганська обл.	4	571,6	11315	19788	17850,0
Івано-Франківська обл.	3	459	8320,3	14814	15009,4
Миколаївська обл.	2	591,2	20010,5	20276	16993,4
Чернігівська обл.	2	544,8	9854,5	15406	16625
Житомирська обл.	1	1279,7	25412	14616	15775,9
Рівненська обл.	1	1151,4	20106	13785	14629,8
Черкаська обл.	1	1281,7	28860	17325	15769,2
Сумська обл.	1	1159,3	23824	15711	16875,5

Аналізуючи табл. 1 можна побачити, що рівень економічного розвитку в регіонах України дуже нерівномірний. У Дніпропетровській області обсяги валового регіонального продукту на одну особу майже у три рази перевищують значення цього показника в Рівненській та Чернігівській областях. Найбільшими за обсягами валового регіонального продукту у 2010 році були регіони-лідери: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Полтавська, Харківська, Київська та Одеська області. Необхідно зазначити, що у 2010 році лідерами страхового ринку були Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Одеська та Запорізька області, які мають найвищий рівень розвитку страхування в Україні. Відповідно у Донецькій області відбулося зростання суми надходжень страхових платежів на одну особу, яка становила 725,7 грн. (в Україні середнє значення цього показника становило 167,4 грн.).

Як бачимо, аналіз стратегії поведінки страхових компаній у регіонах України показав суттєву залежність від стану економічного розвитку регіону.

Активність на страховому ринку знижується в умовах фінансової кризи. Для того, щоб активізувати страховий ринок важливою умовою є стабільність національної валюти та завершення процесів приватизації в основних галузях національного господарства. Бо страховий захист можна здійснювати лише для власника та в умовах нормального функціонування фінансової системи. В умовах зміни форм власності, механізму управління в державному секторі економіки та стабілізації економіки потреба суб'єктів господарської діяльності у захисті своїх майнових інтересів та інтересів працівників від різноманітних ризиків збільшується. Держава також зацікавлена у страховому захисті державного майна та підвищенні соціально-економічної захищеності громадян України.

К. э. н. Волкова А. А.

*Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики,
Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ

Мировой экономической кризис 2008 года в полной мере затронул и российскую экономику. Но его последствия для России оказались более серьезными из-за ряда ошибок в финансовой и инвестиционной политике, допущенных в предшествующие годы. Профицит федерального бюджета, не имеющий аналогов в мировой истории, сопровождался масштабным выводом собранных доходов из реального сектора экономики и размещением их в иностранных финансовых структурах. Деньги на внутреннем кредитном рынке страны дорожали, инвестиции в диверсификацию экономики сокращались. В основу этой стратегической линии была заложена недоказуемая гипотеза, согласно которой народное хозяйство России не способно освоить полученные доходы и поэтому лучше всего их копить и откладывать на черный день. Когда же этот день наступил, то выяснилось, что необходимы иные, более фундаментальные подходы, связанные с подъемом внутренней обрабатывающей промышленности и совокупного спроса, интенсивным созданием новых рабочих мест.

Характер кризиса 2008 года и реакцию на него, прежде всего, определили следующие обстоятельства [5, с. 36]: синхронность вхождения в кризис ведущих экономик мира, причина которой – нарастающая в последние двадцать лет интернационализация экономики и особенно финансов; очень длинный и быстрый предкризисный подъем, вызвавший иллюзию возможности непрерывного роста; сочетание обычного циклического спада, начавшегося с рынка жилья в США, и сдувания отраслевого пузыря в инвестбанкинге в широком смысле.

Несмотря на то, что тематика кризиса до сих пор не сходит со страниц периодической прессы, вопросов все еще остается немало, даже больше, чем ответов. Вместе с тем, в последнее время все чаще приходится слышать: кризис – это шанс, возможность пересмотра текущей политики и переориентации на более продуктивный путь развития, чаще всего говорят о так называемом инновационном прорыве.

Кризис обострил внимание к базисным структурам экономики. Основным звеном организации экономической деятельности в современной экономике выступает предприятие (фирма, компания, корпорация и т. д.) – самостоятельная организация, на систематической основе самостоятельно осуществляющая производство продукции, ее реализацию за пределы организации и воспроизводство расходуемых ресурсов. От того, насколько эффективно функционирует и развивается система («популяция») предприятий в государстве, зависит эффективность работы экономики в целом, а если говорить более широко, то и состояние общества [3].

Кризис, в северо-западном регионе, бесспорно, повлиял на жизнеспособность сервисных предприятий, но, с другой стороны данную ситуацию можно рассматривать как новую возможность развития и совершенствования предприятий: ушли слабые и непрофессиональные участники рынка. Остались только сильнейшие, что, несомненно, делает общую ситуацию бизнеса после кризиса гораздо сложнее и жестче. Конкуренция возрастает в силу того, что сети и «выжившие» заведения «с именем» соперничают с новыми, зачастую не уступающими им по качеству, ассортименту, сервису и т. п. предприятиями. Т. е. количество участников на рынке уменьшилось, но борьба за выживание ожесточилась. Следует добавить, что в посткризисный период руководство молодых предприятий не может позволить себе относиться к заведению как к новорожденному: учить говорить и ходить. Младенец должен уже уметь неплохо бегать на конкурентные дистанции. Также можно отметить одну немаловажную деталь

стратегии управления в посткризисный период именно маленьких, не сетевых предприятий. Если в период до кризиса, такие предприятия тянулись за своим «большим братом», то сейчас все чаще они выбирают иной путь развития: полное противопоставление себя сетевым, брендовым заведениям, что помогает четко разграничить рынок и выбрать каждому ориентацию на «нужного» клиента.

Для того, чтобы не просто остаться на плаву, что было необходимым в кризис, но и расти, развиваться и наращивать прибыль, приходится становиться все более изобретательными.

Системный подход к анализу и синтезу системы управления функционированием предприятий требует учета всех основных сфер функционирования предприятия. Это внутренняя сфера, внешняя сфера, сферы прошлого и будущего и, наконец, само предприятие как целостность. Сфера прошлого не подлежит управлению, сфера будущего зависит от сочетания многих неуправляемых и непредвидимых факторов. Поэтому наибольший интерес для управления представляют три оставшиеся сферы.

В настоящее время управление этими подсистемами осуществляется: для внутренней среды компании – системой корпоративного менеджмента; для внешней среды – системой корпоративного управления (в узком смысле) и системой корпоративного маркетинга; для границы компании – системой управления безопасности компании.

Использование факторов маркетинговой среды и, в особенности, микросреды, в которой функционирует организация, используется для анализа рыночных возможностей предприятия. В условиях кризиса исключительно важна надежность как поставщиков и партнеров, поддержание действующих связей и контактов с потребителями, так и формирование новых контактов. Стратегии конкурентов, их преимущества, логика поведения на конкретном рынке приобретают особую значимость [6, с. 54].

Условия для совершенствования бизнеса и внедрения инноваций наиболее благоприятны на стабильно растущем рынке, однако, в северо-западном регионе именно в этой ситуации большинство компаний не торопятся с системными изменениями, не желая «раскачивать лодку». При этом, как только наступает кризис, многие предприятия совсем забывают об инновациях. На смену управлению выгодой (или возвратом на инвестиции) приходит управление затратами, а точнее их сокращение. Тем не менее, так действуют не все. Некоторые компании находят выход из сложной ситуации в открытии новых проектов и эффективном управлении ими.

В такой ситуации особое внимание следует уделить работе с информацией, т. к. в условиях кризиса правильные управленческие решения можно принимать только на основании тщательно выверенной фактической информации сопоставленной с плановыми данными.

Существуют две управленческие технологии, применение которых в кризисных условиях должно помочь в управлении предприятием.

Первая технология – это управление продажами и управление взаимоотношениями с клиентами (CRM). На предприятии должны вестись база данных клиентов, контактные данные клиентов должны учитываться в карточках клиентов, должны учитываться оценочные свойства клиентов (индекс ценности, роли ключевых лиц и т. д.), чтобы сокращение или увольнение «по собственному желанию» ключевых менеджеров не привело к безвозвратным потерям клиентской базы, потому что именно она зачастую является более важным капиталом, чем основные средства. В условиях кризиса, технологии CRM не приведут к увеличению первичных обращений клиентов, но при грамотном их использовании позволят максимально возможно сохранить объем продаж. Для реального использования возможностей этой управленческой технологии, необходимо, чтобы сотрудники предприятия работали по определенным регламентам, т. е. инструкциям, в которых указано, как они должны заполнять карточку клиента, по какому маршруту бизнес-процесса далее будет передаваться информация от одного пользователя к другому.

Вторая технология – это управление финансами и бюджетное управление, т. е. управление предприятием посредством составления бюджетов и контроля план-факт. Главная задача технологии бюджетирования – это оперативный контроль затрат через Бюджет доходов и расходов (БДР), а назначение Платежного календаря – контроль расходования денежных средств в соответствии с лимитами, установленными в Бюджете движения денежных средств (БДДС). Для успешного внедрения технологии бюджетного управления также требуется разработка регламентов, по которым будут работать пользователи.

Вырабатывая антикризисную политику, необходимо опираться на внутренние факторы организации [2, с. 253]: производственно-технологические особенности; ресурсный потенциал; характер внутренней атмосферы; уровень развития компонентов менеджмента: прогнозирование, планирование, информационное обеспечение, мотивацию персонала, процессы централизации и децентрализации, интеграции и диверсификации управления, организационные структуры управления и контроля.

Понятие антикризисного управления в современной деловой жизни нашей страны становится все более популярным, учитывая постоянные разговоры о кризисных ситуациях, и прочно вошло в обиход отечественного менеджера наряду с такими терминами, как кредит, финансовый кризис, ипотека, вклады и т. п. Существуют различные подходы к определению данного понятия. Некоторые специалисты под термином антикризисное управление понимают управление предприятием в ситуации общего экономического кризиса. Другие, в свою очередь, имеют в виду то управление предприятием, которое направлено на то, чтобы избежать будущего банкротства. Но есть и такие специалисты и ученые, которые предполагают, что антикризисное управление следует использовать только в том случае, когда общее финансовое положение предприятия на рынке оставляет желать лучшего.

При этом существует и другое определение, которое заключается в том, что антикризисное управление предприятием – это особенная система управления предприятием, которая отличается комплексным характером, который направлен на то, чтобы устранять те явления, которые неблагоприятно влияют на бизнес [2, с. 64]. Управление осуществляется в комплексе, как посредством использования всего потенциала современного менеджмента, так и посредством разработки, внедрения и реализации на предприятии специальной программы. Данная программа имеет стратегический характер, и направлена на то, чтобы полностью устранять временные затруднения, имеющиеся в работе предприятия.

Экономически кризис до сих пор является одной из самых актуальных проблемой всего мира. Этот кризис практически сразу вышел рамки экономики и распространился на все сферы жизни населения. Снижение доходов привело к невозможности обеспечивать свои потребности. Причем не только материальные, но и духовные.

Но, мировой кризис принес не только проблемы руководителям предприятий, но и стал драйвером развития для некоторых бизнесов.

В условиях кризиса после сферы производства пострадала сфера услуг. Во время кризиса 2008 года активность этой сфере упала до абсолютного минимума, что является наглядным примером распространение кризиса по всей экономике. Наибольшее снижение деловой активности было зафиксировано на транспорте, в сфере развлекательных услуг, и в ресторанном бизнесе, где произошли сокращения персонала примерно на треть.

Большинство руководителей компаний связывают спад деловой активности со значительным снижением объемов новых входящих заказов. Очевидно, что клиенты сервисных предприятий испытывали определенные трудности с финансированием новых контрактов. Одновременно существенный экономический спад сильно отразился и на спросе на услуги [5, с. 37]. Спад в сфере ресторанных и отельных услуг объясняется спецификой данного бизнеса. Дело в том, что в северо-западном регионе России рестораны зачастую открываются для удовольствия, а, следовательно, при наступлении сложных финансовых условий от них отказываются в первую очередь.

На рынок развлекательных услуг мировой финансовый кризис также внес свои коррективы. Во время кризиса значительно сократилось количество банкетов и корпоративов. Как следствие людям не хватает общения. Если в докризисных условиях частым явлением были встречи в тех же ресторанах, кафе, то сейчас из-за нехватки средств или нежелания, боязни их тратить такие посещения сведены к минимуму. Люди удовлетворяют только жизненно необходимые потребности, уже не заботясь о вторичных.

В посткризисный период особенно возрастает роль маркетинга в современном мире на базе широкого внедрения информационных технологий. Данное обстоятельство обуславливает приоритетное развитие науки, образования и нематериальных элементов производственной деятельности. В качестве объектов маркетинговых исследований выступают разнообразные потребности, услуги, организации, виды деятельности, идеи, личности [6, с. 60].

В период экономического спада нашей экономики в 2008 г. маркетинг лояльности вступил в период застоя. Главная причина сложившейся стагнации заключалась в том, что в основе большинства программ лояльности лежит некорректная модель, неадекватные принципы и механика, а также не интересные потребителям вознаграждения. При этом уже сейчас маркетинг лояльности вышел на новый этап своего жизненного цикла – обновления и роста. В настоящее время перед менеджерами и специалистами в области маркетинга стоят задачи по разработке таких новых стратегий, тактик и технологий, в основе которых должны лежать креативность, инновационность и надежная и эффективная модель лояльности.

Список использованных источников:

1. Антикризисное управление. Теория и практика: учеб. пособ. для студентов вузов / под ред. В. Я. Захарова, А. О. Блинова, Д. В. Хавина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 304 с.

2. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э. М. Короткова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФА-М, 2012. – 624 с.
3. Клейнер Г. Предприятие в России: состояние, проблемы, перспективы посткризисного развития [Электронный ресурс] / Г. Клейнер. – Режим доступа: http://www.kleiner.ru/agrab/predross_2010.html
4. Краковская Т. А. Сервисная деятельность / Т. А. Краковская, В. К. Карнаухова. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 254 с.
5. Паппэ Я. Крупняк под защитой / Я. Паппэ // Эксперт. – 2009. – № 23 (661). – С. 35–37.
6. Скрынникова И. А. Маркетинг в сфере услуг / И. А. Скрынникова. – М.: Изд-во МГУ, 2012. – 208 с.
7. Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. проф. О. И. Волкова, доц. О. В. Девяткина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 601 с.

К. е. н. Глинська А. Є.

Херсонський національний технічний університет, Україна

ОЦІНКА КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Привабливість регіону для туристів та економічний розвиток регіонів України та господарюючих суб'єктів курортно-рекреаційної та готельної сфери цілком і повністю залежить від ефективності використання курортно-рекреаційного потенціалу регіону та можливості оперативної адаптації бізнес-послуг та органів державної влади до змін вибагливих потреб та вимог туристів.

Україна заробила статус країни з надзвичайно низьким рівнем інвестиційної привабливості. Проте, всі потенційні та наявні інвестори відмічають високу прибутковість бізнесу та безліч нереалізованих можливостей в Україні. Першочерговим фактором привабливості для туристичного бізнесу є наявність у регіоні певного курортно-ресурсного потенціалу, який можна використати як конкурентну перевагу в процесі реалізації своєї стратегії.

Вдале використання та підтримка курортно-ресурсного потенціалу є стратегічним завданням органів державної влади із залученням спеціальних організацій та регіональних центрів по туризму, обов'язковою кооперацією та співпрацею з місцевим бізнесом на постійній, а не одноразовій основі. Це дозволить організаціям постійно володіти інформацією, відчувати підтримку ззовні та на цій основі формувати ефективну, виважену стратегію розвитку, маркетингову політику. Дозволить досягти відповідності туристської пропозиції курортно-рекреаційним можливостям регіону та туристському попиту.

Саме аналіз курортно-ресурсного потенціалу в залежності від пори року та очікувань клієнтів, а не конкурентів має бути одним із головних завдань організацій на шляху розробки власної стратегії розвитку. Це дозволить зосередитися на представленні клієнту дійсно ефективної послуги, на яку він очікував приїжджаючи до конкретного регіону.

Однією з головних причин сучасної кризи українських туристичних регіонів та низької конкурентоспроможності наданих послуг є відсутність управління орієнтованого на клієнта, нездатність поставити інтереси споживача у центр всієї організаційної та комерційної діяльності.

Визначення конкурентних позицій регіону дозволить оцінити можливості і загрози розвитку туристичного регіону, визначити сегмент потенційних туристів, зробити аналіз туристської інфраструктури, її недоліки та заходи перетворення регіону на місце відпочинку великої маси туристів.

Методика проведення аналізу природно-ресурсного потенціалу регіонів України та їх конкурентоспроможності була наступною:

$$K_{\text{рег}} = \sum_{i=1}^n b_i K_i, \quad (1)$$

де $K_{\text{рег}}$ – показник конкурентоспроможності регіону за курортно-рекреаційним потенціалом; b_i – показник вагомості i -го фактора курортно-рекреаційного потенціалу; K_i – конкурентоспроможність i -го фактору.

$$K_i = \frac{Q_{\text{рег}}}{Q_{\text{норм}}}, \quad (2)$$

де $Q_{\text{рег}}$ – абсолютне значення i -го фактора регіону; $Q_{\text{норм}}$ – нормативне (краще в Україні) значення i -го фактора регіону.

Показник вагомості природно-рекреаційних факторів визначається експертним методом на основі вивчення уподобань туристів. В даному випадку вивчалась думка пріоритетних природно-рекреаційних факторів влітку. В результаті дослідження опитувані віддали перевагу кліматичним умовам, наявність таких природних ресурсів як водні ресурси та гірський ландшафт, наявність в регіоні об'єктів історично-культурного значення для здійснення пізнавальних екскурсій.

Аналогічний аналіз можна проводити орієнтуючись на іноземних, а не вітчизняних туристів, людей похилого віку, молодь, туристів з високим рівнем доходу. В даному випадку кінцеві результати будуть відрізнятися внаслідок зміни уподобань клієнтів і на цих даних сформувавши туристичний продукт, який цілком відповідає запитам різних сегментів споживачів.

Для оцінки курортно-рекреаційного потенціалу були вивчені такі фактори:

1. Кліматичні умови (за абсолютне значення приймалась середня кількість теплих днів на рік).

2. Забезпеченість регіону природними ресурсами (наявність водних ресурсів, відсоток площі вкритої лісами; відсоток площі регіону, яку займають гори; наявність морських смуг).

3. Екологічний стан регіону (кількість викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення).

4. Рівень транспортної інфраструктури. Рівень розвитку автомобільного та залізничного транспорту, можливість подорожувати річкою, здійснювати авіа перельоти.

5. Наявність природно-заповідного фонду (абсолютним показником була кількість об'єктів природно-заповідного фонду, до яких належать біосферні заповідники, національні природні парки, заказники загальнодержавного та місцевого значення, пам'ятки природи, заповідні урочища та інші природні об'єкти).

6. Наявність у регіоні об'єктів світового значення. До таких об'єктів можна віднести визначні місця віднесені до спадщини ЮНЕСКО, пам'ятки природи, культури, архітектури, історії.

7. Наявність у регіоні сучасних центрів розваг, розважальних закладів, ексклюзивних місць відпочинку.

8. Можливість формування цікавих туристичних маршрутів.

9. Розвиток сільського туризму.

10. Кількість п'ятизіркових готельних закладів.

11. Привабливість регіону з точки зору національних традицій. За абсолютний показник приймався склад українців в етнічній групі регіону.

12. Наявність рекреаційних факторів (до них відносяться джерела мінеральних вод, лікувальні грязі, санаторії з лікувальними технологіями).

За результатами дослідження були отримані такі результати показники (табл. 1).

**Таблиця 1. Рейтинг туристичної привабливості областей України
за курортно-рекреаційним потенціалом**

Область	Значення показника конкурентоспроможності	Область	Значення показника конкурентоспроможності
АР Крим	0,593	Черкаська	0,361
Закарпатська	0,531	Донецька	0,354
Івано-Франківська	0,455	Вінницька	0,349
Київська	0,446	Хмельницька	0,327
Одеська	0,445	Житомирська	0,308
Херсонська	0,443	Рівненська	0,303
Чернівецька	0,441	Дніпропетровська	0,297
Львівська	0,423	Сумська	0,294
Миколаївська	0,415	Запорізька	0,293
Чернігівська	0,407	Харківська	0,290
Волинська	0,390	Кіровоградська	0,261
Полтавська	0,377	Луганська	0,229
Тернопільська	0,375		

Виходячи з наведених даних перші місця займають АР Крим, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Одеська області. Приведені показники дають можливість проаналізувати наскільки ефективно використовуються існуючий курортно-рекреаційний потенціал як перевага в розробці туристичних пропозицій клієнту. Орієнтація та акцентування пропозиції на сильних факторах дозволить створити ефективну та конкурентоспроможну туристичну інфраструктуру регіону та прибутковий бізнес.

Головко А., к. е. н. Іваннікова Н. А.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Одним із пріоритетних питань інвестиційної політики держави в умовах глобалізації є забезпечення умов для спрямування інвестицій у ключові галузі національної економіки, які зможуть забезпечити стійкий економічний розвиток країни та успішну інтеграцію в європейське та світове товариство.

У цьому плані найбільш перспективними є капіталовкладення у виробництво з високими технологіями, а також у такі, що забезпечують структурні зміни в економіці та вирішення соціальних і екологічних питань.

Для закріплення та реалізації цієї зацікавленості необхідний зважений підхід до вибору регіонів та галузей для створення умов щодо залучення іноземних інвестицій. Як підтверджує досвід створення та функціонування спеціальних економічних зон та територій пріоритетного інноваційного розвитку в Україні, найбільший ефект за кількістю та швидкістю залучення інвестицій отримано в регіонах з високим виробничим та науковим потенціалом, із розвинутою ринковою інфраструктурою (фінансовою, комунікаційною та транспортною) та низькими ризиками (політичними, економічними та законодавчими) (приріст прямих іноземних інвестицій на 1 квітня 2011 року до початку року: м. Київ – 193,5 млн. дол. США, АР Крим – 156,3 млн. дол. США, Дніпропетровська обл. – 90,5 млн. дол. США, Луганська обл. – 71,9 млн. дол. США, Київська обл. – 69,8 млн. дол. США) [1].

Оцінка основних міжрегіональних співвідношень показала, що економіка Дніпропетровської області за умов стійкого зростання великою мірою забезпечуватиме підйом економіки України та створюватиме умови для успішної її інтеграції в європейську та світову економічні системи.

Розглянемо інвестиційний потенціал області за такими показниками: природні ресурси, виробничий потенціал, кадровий потенціал, інноваційний потенціал, фінансово-інвестиційний потенціал.

Дніпропетровська область – один з найбільш економічно розвинених регіонів України – має всі потенційні можливості для швидкого залучення іноземного капіталу. Вона характеризується вигідним географічним положенням, багатими природними ресурсами, потужним промисловим та науковим потенціалом, розвинутим сільськогосподарським виробництвом, високим рівнем розвитку транспорту і зв'язку.

На території 31,9 тис. кв. км (5,3% площі України) мешкають, за даними на 1 січня 2012 року, 3320,3 тис. осіб (7,3%). Високий рівень урбанізації (83% жителів проживають у 66 міських поселеннях) визначає найвищу в Україні щільність населення – 104 особи на один квадратний кілометр (середня по Україні – 77).

В адміністративно-територіальному відношенні Дніпропетровська область розподілена на 22 адміністративні райони, має 20 міст, 48 селищ міського типу, 1441 сільський населений пункт [2].

За різноманітністю й обсягами промислових запасів корисних копалин Дніпропетровська область є однією з найбагатших областей України. В області знаходиться близько 50% загальнодержавних запасів корисних копалин. Забезпеченість мінеральними ресурсами більша ніж втричі в порівнянні з загальнодержавним рівнем. В області видобувається 100% марганцевої, 80% залізної руди, видобуваються також вугілля, уран, рідкоземельні метали, каолін та граніти, нафта та газ. За кількістю розвіданих запасів та річним обсягом видобутку Криворізький залізорудний басейн займає перше місце в Україні.

Одним із найбільших у світі є Нікопольський басейн марганцевих руд. В області видобувається 40 видів мінеральної сировини.

Майбутнє області – у розвитку кольорової, золотовидобувної та золотопереробної галузей. Родовища «Сергіївське» та «Балка Золота» мають схожість з аналогічними родовищами Канади, Австралії та Південної Африки.

В області розташоване єдине в Україні родовище талько-магнезитів. Його введення в експлуатацію дасть можливість на 60–70% забезпечити потреби України у вогнетривкій сировині та значно зменшити її імпорт з інших країн.

Область має потужний промисловий потенціал. У регіоні діють понад 700 основних промислових підприємств двадцяти основних видів економічної діяльності, на яких працюють 359,1 тис. осіб. На Дніпропетровщині виробляється 18,8% (більше, ніж 210,6 млрд. грн.) усієї реалізованої промислової продукції України. За цим показником область посідає друге місце по Україні.

У структурі промисловості області переважають галузі важкої індустрії. У 2011 році провідне місце займала чорна металургія – 38,7%, металургія і металообробка – 18,1%, харчова – 16,6%, машинобудування – 11,6%. Із інших галузей значну питому вагу посідають хімічна та нафтохімічна – 6,7%, кокс та нафтопереробка – 5,7%.

Слід зазначити, що область входить до числа провідних експортерів та займає друге місце за обсягами експорту серед областей України. У 2011 році найбільші обсяги товарів експортувались до Росії – 27,0% (загального обсягу експорту), Китаю – 12,7%, Польщі – 6,1%, Туреччини – 4,7%, Іраку – 4,5%, Чехії – 3,3%. Товарна структура експорту обумовлена промисловим потенціалом області. Основу товарної структури складають чорні метали (36,1% загального обсягу експорту); мінеральні продукти (26,2%); вироби з чорних металів (13,3%); транспортні засоби (9,6%); продукція хімічної промисловості (4,1%).

Значні обсяги товарів імпортується до області з Росії – 27,1% (загального обсягу імпорту), Китаю – 11,4%, США – 8,7%, Німеччини – 6,2%, Італії – 3,8%, Казахстану – 3,4%. У товарній структурі імпортних надходжень значними є обсяги механічного та електричного обладнання, машин та механізмів (17,7% загального обсягу імпорту); енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки (15,9%); чорних металів (12,6%); полімерних матеріалів, пластмаси та каучуку (10,5%); фармацевтичної продукції (8,2%); руд, шлаків та золи (7,2%); транспортних засобів (3,8%); паперу та картону (3,5%).

За обсягами прямих іноземних інвестицій область впевнено посідає 1 місце серед областей України. Станом на 01.01.2012 року обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку області, склав 8006,2 млн. дол. США і збільшився у 2011 році на 511,1 млн. дол. США (106,8%). Це найкращий показник серед промислових областей України. На одного мешканця області обсяг прямих іноземних інвестицій становить 2407,8 дол. США, що у 2,3 рази більше загальнодержавного показника по Україні (1084,3 дол. США). В економіку області прямі інвестиції залучено з 63 країн світу. Про наявність прямих іноземних інвестицій у 2011 році звітувало 1079 підприємств та організацій 12 міст та 17 сільських районів. Найбільша питома вага іноземних інвестицій спрямована в розвиток промисловості – 74,1%, торгівлю – 9,7%, фінансову діяльність – 6,9%, операції з нерухомим майном – 6,5% та в інші галузі.

Найбільші обсяги прямих інвестицій надійшли з Німеччини – 58%, Кіпру – 28,9%, Віргінських Островів, Британських – 3,0%, Великої Британії – 1,7%, Австрії – 1,6%, Нідерландів – 1,4% [3].

Спостерігається поліпшення ситуації з трудовими ресурсами області. Чисельність наявного населення Дніпропетровської області за станом на 1 січня 2013 р. становила 3307,8 тис. жителів. Упродовж 2012 р. вона скоротилася на 12,5 тис. осіб. За період з 2008–2012 населення області зменшилось на 78,1 тис. мешканців (2,3%). Загальне зменшення чисельності населення сталося виключно за рахунок його природного скорочення. Спостерігається уповільнення темпу природного скорочення населення з 7 до 5 людини на 1000 осіб за 2008–2011 роки. Порівняно з 2011р. природне скорочення населення поменшало на 9,9%, що пов'язано зі зниженням рівня смертності населення з 15,7 особи на 1000 жителів у 2011р. до 15,5 – у 2012р. та підвищенням рівня народжуваності з 10,9 народжених на 1000 жителів до 11,2 відповідно. Водночас залишилось суттєвим перевищення кількості померлих над числом живонароджених: на 100 померлих

припадало 72 народжені дитини. Упродовж 2012 р. кількість прибулих мігрантів зросла проти 2011р. на 5,4% і становила 48,6 тис. осіб, число вибулих – збільшилось на 0,8% і дорівнювало 46,7 тис. осіб. Сальдо міграції набуло позитивного значення та становило 1,9 тис. осіб. Переважну частину мігрантів, які переїхали на постійне місце проживання до Дніпропетровщини, склали прибулі з областей України – 75,1%, з-за кордону країни – 24,9%. Більшість осіб, що виїхали за межі області, обрали своїм місцем проживання регіони України (93,5%), решта – емігрували до інших держав. За період з 2008 по 2011 роки зменшилась кількість захворювань систем кровообігу на 28,97%, а також паразитарних та інфекційних захворювань на 8,15%.

Очікувана тривалість життя при народженні після 2010 року зросла порівняно з народженими до 2008 року: у чоловіків на 2 роки (з 62 до 64), у жінок – на рік (з 74 до 75) [4].

Слід відмітити також, що зростає доля персоналу, що має освіту через навчальні заклади навчальні заклади I та II, так і III та IV рівнів акредитації.

У Дніпропетровській області зосереджений значний науково-технічний потенціал. Науково-технічні роботи виконують майже 90 організацій та підприємств. Більше 63% з них належать до галузевого сектора науки, шоста частка – до академічного, 14,3% – до сектора освітянської науки, близько 6% – представляють заводську науку. У наукових організаціях області, які об'єднує Придніпровський науковий центр НАН та МОН України, працює майже 12 тис. наукових фахівців, з них майже 8 тис. – фахівці, які виконували науково дослідні та дослідно-конструкторські роботи, з яких 402 – доктори наук та 1458 – кандидати наук. Щороку кількість закінчених наукових та науково-технічних робіт становить понад 3 тис. одиниць. Кожна третя розробка має інноваційну спрямованість, більше двох третин наукових та науково-технічних робіт впроваджено у виробництво. У загальному обсязі більше 60% становлять фундаментальні дослідження з найважливіших питань природничих, суспільних і гуманітарних наук, розробки щодо новітніх технологій в енергетиці, промисловості та в аграрному комплексі. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт щороку становить близько 1 млрд. грн. [2].

Стан інноваційної діяльності в Дніпропетровській області характеризується низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств. Так у 2011 році інноваційною діяльністю в промисловості займалося 0,54% загальної кількості промислових підприємств (2009 – 0,49%; 2010 – 0,54%). Також за

останні три роки відбувалося незначне зменшення питомої ваги промислових підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси (2009 – 56,5%; 2010 – 47,1%; 2011 – 51%). Але спостерігається позитивна динаміка кількості впроваджених маловідходних та ресурсозберігаючих нових технологічних процесів (2009 – 26,1%; 2010 – 21,6%; 2011 – 33,3%), освоєння виробництва інноваційних видів продукції (2009 – 56,5%; 2010 – 51%; 2011 – 66,7%).

Згідно зі статистичними даними в регіоні в 2009 році було випущено інноваційної продукції, що є новою для ринку, на суму 532,4 млн. грн., у 2010 році – 179,7 млн. грн., 2011 – 471,5 млн. грн., а новою для підприємства – у 2009 році на суму 955,9 млн. грн., 2010 – 339,3 млн. грн., 2011 – 668,1 млн. грн.

Найбільша частка інноваційної продукції в регіоні припадала в 2011 році на промислові підприємства. Так у 2011 році 59,9% промислових підприємств регіону одержали прибуток до оподаткування (2009 рік – 57,2%; 2010 – 58,7%), а рентабельність операційної діяльності в промисловості становила в 2009 році -0,1%; 2010 – 7,4%; 2011 – 12,1%.

Основними причинами, що стримують інноваційну діяльність є: відсутність фінансування – 33%, відсутність коштів замовника – 12%, високі кредитні ставки – 10%, труднощі з сировиною – 11%, великі витрати і зростання ціни – 10%, високі економічні ризики реалізації – 8%.

В умовах вимог стійкого розвитку держави та її регіонів провідну роль у забезпеченні революційних перетворень в економіці та стійкого її зростання відіграють саме науково-технічні та технологічні нововведення. Слід відмітити, що протягом останніх трьох років відбувалося значне зростання інвестицій в усіх галузях регіональної економіки, що значною мірою вплинуло на покращення її основних соціально-економічних показників.

Все вище сказане свідчить про наявність економічних характеристик, які можна розглядати як позитивні для створення спеціальних територій підтримки інновацій:

- наявність та рівень освоєння природних багатств;
- наявність в регіоні значного експортного потенціалу;
- вдале географічне та транспортне розташування для зовнішньоекономічної діяльності;
- рівень розвитку транспортної мережі та зв'язку;
- високий рівень науково-технічного потенціалу;
- досвід роботи на міжнародному рівні;
- забезпеченість кваліфікованими кадрами [4].

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики: Соціально-економічний розвиток України (регіональний розріз) за січень-квітень 2011 року.
2. Дніпропетровська обласна державна адміністрація: соціально-економічний розвиток регіону, паспорт області.
3. Соціально-економічне становище Дніпропетровської області за січень 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dneprstat.gov.ua>
4. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2011 рік.

Головко Л. С.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ІННОВАЦІЙНИЙ ЧИННИК В СИСТЕМІ «НАУКА–ОСВІТА–ВИРОБНИЦТВО»

Соціально-економічний розвиток сучасного суспільства дедалі більшою мірою визначається спрямованістю інноваційно-інвестиційної політики стосовно здійснення узгоджених змін в усіх ланках національної інноваційної системи. Світовий досвід вказує, що одним з головних чинників, який визначає рівень розвитку ринкових відносин та конкурентні позиції регіонів, забезпечує його економічну безпеку, є рівень розвитку інноваційно-інституціонального середовища. Виходячи з того, що інноваційний розвиток є органічною складовою макро-економічних, соціальних, політичних та інших сучасних процесів розвитку України, зазначена тематика дослідження привертає особливої уваги. Інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12–14%, що менше в 3–4 рази, ніж в інноваційно-розвинутих економіках. Створення механізмів реалізації нової державної інноваційно-інвестиційної політики набуває дедалі більшої актуальності в контексті завдань суспільного розвитку, а саме в системі трьох головних складових інноваційної економіки «наука–освіта–виробництво». В українській економіці домінують низько технологічні галузі виробництва, які природно відносяться до мало наукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8–1%; харчова, легка промисловість, агропромисловий комплекс – 1,2%. У цілому в Україні переважає відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення

нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7–1% [2]. Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ). Ранжирування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність в тому, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. Показники інноваційного розвитку розподілено на вхідні (оцінюють ресурси наукової та інноваційної діяльності) та вихідні (відображають результативність наукових та науково-технічних робіт та інноваційної діяльності). За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновацій четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35). На сьогодні показники Європейського інноваційного табло представлені у п'ятих групах, які відображають різноманітні аспекти інноваційного розвитку: «рушійні сили інновацій» – індикатори, які відображають стан та структуру інноваційного потенціалу; «створення нових знань» – індикатори, які відображають рівні фінансування НДДКР; «інновації та підприємництво» – індикатори, які відображають рівні інноваційної активності на підприємствах (фірмах); «застосування» – індикатори, які відображають зайнятість та комерційну діяльність в інноваційних секторах; «інтелектуальна власність» – індикатори, які відображають патентну активність [2]. Для потреб інноваційного розвитку країни надзвичайно важливу роль відіграють освіта та наука. Освіта є конструктивною ланкою в системі трьох головних складових інноваційної економіки «наука – освіта – виробництво». В такому поєднанні освітній потенціал виступає одночасно як джерело поповнення науки кадрами і як головний фактор оволодіння робочою силою, всім населенням сучасними знаннями, необхідними для забезпечення економічного, соціального і культурного розвитку суспільства на основі використання передових досягнень науки, технологій, інновацій. При цьому необхідно враховувати, що для ефективної реалізації наукою своєї інноваційної функції, тобто для створення комерційно завершених інновацій, наукоємність ВВП має бути не нижчою 1,7% ВВП. Критичний рівень, необхідний для

виживання науки – це 0,9%, тільки після цього порогу починається економічний ефект від науки [1]. Проте проблема полягає не тільки в необхідності збільшення інвестицій в науку (середній рівень у світі – 2% ВВП), а й в забезпеченні більш раціональної структури диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності та ефективної віддачі від вкладень в науку. Отже, визначення і активна реалізація пріоритетів інноваційного розвитку України, які мають сприяти зміцненню на світовому і європейському рівнях іміджу України як держави зі значним науковим і освітнім потенціалом; держави, здатної створювати найсучаснішу високотехнологічну продукцію, повинні базуватися на світових стратегічних критеріях і механізмах підвищення конкурентоспроможності економіки на світовому і внутрішньому ринках [2]. Ці завдання мають вирішуватися системно і спільно освітою, наукою, підприємництвом.

Список використаних джерел:

1. Стан та законодавче забезпечення фінансування наукової та науково-технічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dknii.gov.ua>
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів від 21 жовтня 2013 року № 2632 – VI.

К. е. н. Горлачук М. А.

Тернопільський національний економічний університет, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ІНФРАСТРУКТУРИ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ

Ефективне функціонування аграрного ринку неможливо забезпечити без необхідної ринкової інфраструктури. Під інфраструктурою ринку розуміють як правило ті інституції і засоби, які забезпечують виробництво й реалізацію виробленої продукції. Однак й досі в Україні немає чіткої моделі інфраструктури, що забезпечила б ефективного функціонування аграрного ринку, через це його формування відбувається стихійно, а не комплексно.

У науковій літературі інфраструктуру визначають у різних розуміннях: у вузькому – її зводять до категорій суспільного капіталу, безпосередньо пов'язаних з продуктивністю або спрямованих на продуктивність, тобто таких як будівлі і споруди, транспорт, телекомунікації, електроенергія і водопостачання. У більш ширшому – до неї відносять навчальні, культурні та соціальні заклади.

Досліджуючи інфраструктурні елементи аграрного ринку, концептуально будемо відносити до них лише ті, що безпосередньо забезпечують умови для здійснення виробництва, а також товароруку продукції до кінцевого споживача і управління ними. Тобто необхідною і фундаментальною основою ефективної моделі організації аграрного ринку є обґрунтування виробничої, обслуговуючої, обмінної та координуючої інфраструктури. Така класифікація дозволяє виділити функції кожного виду інфраструктури і фізичних елементів, що входять до її складу.

Виробнича інфраструктура опосередковує виробничий процес, забезпечуючи в першу чергу необхідні умови для його здійснення. Сюди слід віднести підприємства по виробництву сільськогосподарської продукції, особисті селянські господарства населення, де безпосередньо виробляється продукція галузі; промислові підприємства і цехи, що займаються переробкою сільськогосподарської сировини; складські приміщення (холодильно-рефрижераторне обладнання тощо), де здійснюється зберігання готових до реалізації чи споживання товарних ресурсів та ін.

Обслуговуюча інфраструктура аграрного ринку охоплює інституційні структури, що сприяють безперервності, ритмічності виробництва, реалізації продукції і руху її до кінцевого споживача на принципах логістики. До неї належать: банки та інші фінансово-кредитні установи – здійснюють банківське і кредитне обслуговування сільськогосподарських виробників, заготівельних організацій і переробних підприємств, посередницьких і збутових формувань, які займаються закупівлею, переробкою і реалізацією продукції; організації, підприємства, що надають сервісні послуги і допомогу; транспортне та інформаційне обслуговування виробників, переробних галузей, підприємств і організацій зі збуту та торгівлі продукцією; науково-дослідні установи та ін.

Обмінна інфраструктура представляє собою системоутворюючий елемент. Головним принципом існування ринкових відносин є конкуренція, а її основним інструментом – ціна. Обмінну інфраструктуру у формуванні ринкової системи можна розглядати як сполучний елемент між виробництвом і споживанням, вона є генератором цін і конкурентних відносин, тобто системоутворюючим елементом ринкової економіки і розвитку аграрного ринку. До її складу належать: магазини торгівельної мережі, ринки збуту продукції (сировинний, продовольчий тощо), посередницькі структури, які сприяють товарообміну на

аграрному ринку, аграрні біржі, складські потужності та ін. Особливим елементом в організації функціонування аграрного ринку є координуюча інфраструктура. Її елементи можуть в однаковій мірі як сприяти досягненню позитивної ринкової кон'юнктури, так і гальмувати її розвиток. Організуючий, регулюючий і контролюючий функціональні аспекти представляють основні ознаки координуючої інфраструктури, яка являє собою взаємодію органів державної влади і управління, громадських організацій захисту прав споживачів, санітарного нагляду, охорони навколишнього середовища, консультаційно-експертні і дорадчі служби та ін.

Реалізуючи законодавчі і нормативні акти держави, можна диференційовано і з різним ступенем впливу втручатися у функціонування ринкового механізму, сприяти розвитку конкуренції, або ж навпаки – створювати монопольні структури, які обмежують свободу руху товару, капіталу чи робочої сили. Координуюча інфраструктура забезпечує загальні умови і правила функціонування аграрного ринку, тенденції поведінки усіх його суб'єктів та їхню взаємодію.

Таким чином, інфраструктура аграрного ринку являє собою комплекс елементів та видів діяльності, які створюють організаційно-економічні умови для ефективного функціонування ринкового механізму. Визначивши інфраструктурні складові ринку і їх функціональну роль, можна використовувати цілеспрямовані заходи з метою формування ефективного механізму функціонування і регулювання аграрного ринку. При цьому виробнича, обслуговуюча, обмінна і координуюча інфраструктури є необхідними і рівнозначними елементами його здійснення.

Методологічно правильним підходом до вирішення зазначеного завдання є включення до сукупності оцінюваних показників інфраструктури аграрного ринку їхні відповідні значення, що характеризують параметри розвитку окремих елементів виробничої, обслуговуючої, обмінної і координуючої інфраструктури. Комплексна оцінка ступеня забезпеченості інфраструктурними елементами передбачає також приведення різних показників до спільного вимірника – одиниці вимірювання, яка дозволила б здійснити порівняльний аналіз інфраструктури ринку. Виходячи з методологічних основ розрахунку і наявної статистичної бази, наступним завданням є розробка методики визначення ступеня забезпеченості інфраструктурою в розрізі окремих районів, регіонів і в цілому національного

аграрного ринку України. В її основі повинно бути емпіричне порівняння максимальних і мінімальних значень розвитку елементів інфраструктури аграрного ринку районів, областей і держави, вирівняне за одиницею вимірювання.

Джинджоян В. В.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

РОЗВИТОК ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ – ДЖЕРЕЛО ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Розвиток країн, що розвиваються та країн пострадянського простору багато в чому залежить від обсягів іноземного інвестування. Одним із напрямків прямого іноземного інвестування до таких країн є ознайомлення із культурною спадщиною. Петриківський розпис є невід’ємним елементом культурної спадщини Дніпропетровської області та України в цілому. Петриківка та Петриківський розпис є цілим комплексом надбань українського народу, який є водночас культурною спадщиною світового значення.

Історія Петриківського розпису починається у XVIII столітті в однойменному поселенні Петриківка. На початку XIX століття розпис поширився на предмети домашнього побуту, посуд, скрині. У 1936 році Олександр Статива відкрив у селі школу Петриківського розпису. Після Великої Вітчизняної Війни творче об’єднання «Петриківка» та експериментальний цех. На даний час Петриківський розпис є відомим не тільки на території України, а й далеко за її межами, є візитівкою Дніпропетровської області та одним із ключових елементів бренду Дніпропетровської області. Він є унікальним явищем українського народного мистецтва, а тому можна вважати, що є культурною спадщиною не тільки України, а й світу.

На даний час в Дніпропетровській області реалізуються декілька проектів разом з ЄС та Програмою розвитку ООН в галузі.

Розвиток туристичних послуг та галузей не пов’язаних із промисловістю в регіоні дозволить залучити додаткові іноземні інвестиції, які можна буде направляти на розвиток регіону в цілому. В 2011 році (станом на жовтень) до Дніпропетровської області було залучено 8 млрд. \$, що дає змогу вважати область – регіоном лідером із залучення іноземних інвестицій.

Дніпропетровська область має великий потенціал розвитку саме сфери послуг. Розвиток та збереження Петриківського розпису є яскравим прикладом того.

Основними іноземними інвесторами до Дніпропетровської області є:

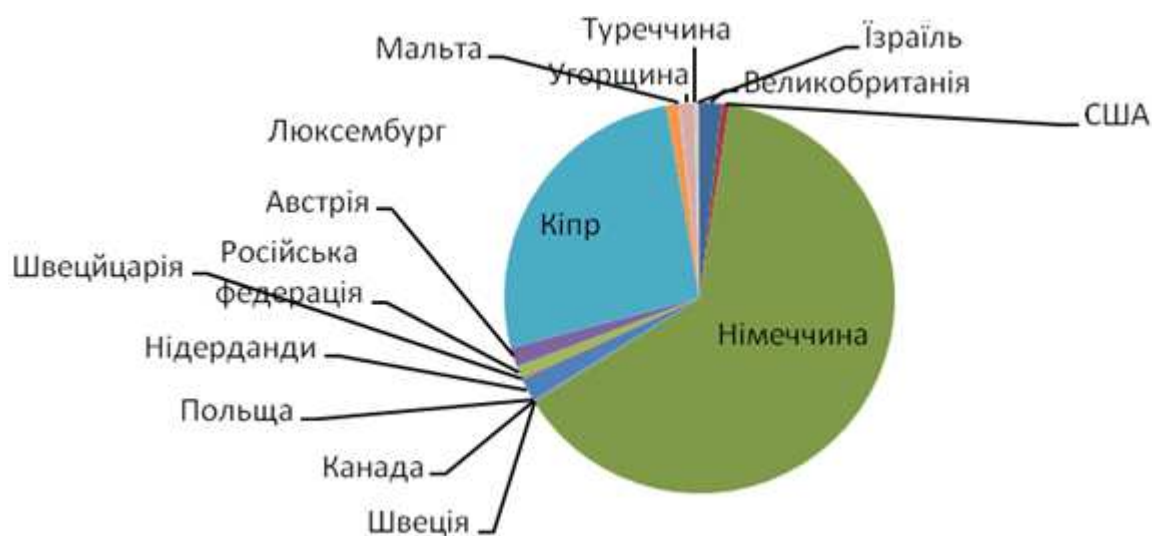


Рис. 1. Країни найбільші інвестори до Дніпропетровської області (млн. дол.)

Як можна побачити із наведеної діаграми, то найбільшими інвесторами до Дніпропетровської області є країни Європейського союзу. Як було зазначено, на даний час на території Дніпропетровської області реалізується проект разом з ЄС та ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду», цей проект передбачає інвестування Європейським союзом 23 млн. євро на розвиток місцевих громад. Селище Петриківка є одним із 261 партнерського регіону проекту, де сільські громади об'єдналися задля поліпшення умов водопостачання, охорони здоров'я, розвитку інфраструктури. За словами голови Дніпропетровської обласної ради Євгенія Удода, успішний розвиток регіону прямо залежить від розвитку громад.

У 2012 році Україна подала на розгляд ЮНЕСКО номінаційне дос'є з метою подальшого включення Петриківського розпису до репрезентативного нематеріального списку культурної спадщини світу як «Петриківський розпис – українське декоративно-орнаментальне заняття живописом XIX–XXI ст.». Також у цьому році спільно із Дніпропетровською обласною радою та Міністерством іноземних справ України в контексті ініціативи України про надання Петриківському розпису статусу культурної спадщини ЮНЕСКО, Дніпропетровським національним музеєм імені Дмитра Яворницького та Дніпропетровським художнім музеєм була підготовлена та проведена виставка «Історія та сучасність Петриківського декоративного розпису».

В серпні 2012 року була проведена всеукраїнська виставка «Барвіста Україна, де були представлені досягнення України через окремі регіони. Від

Дніпропетровської області та брали участь більш ніж 60 підприємств та наукових установ області, що представили 72 різновиди продукції, товарів та послуг. Новинкою виставці вперше була представлена «сенсорна карта» усіх міст та районів області, де можна отримати повну інформацію про соціально-економічний розвиток, культурну спадщину, проекти, що реалізуються на обраній території.

Недостатня кількість інформації про міста, села і райони Дніпропетровської області можна вважати гальмівним чинником ефективного розвитку експортного потенціалу Дніпропетровської області. Отже, на наш погляд, значна увага повинна приділятися рекламній кампанії області як серед українців так і поза межами України.

Соціально-культурне середовище відіграє важливу роль у розвитку усіх галузей економіки країни, впливає на інвестиційний та бізнес клімат всередині України. Петриківський розпис є найбільшим культурним надбанням України та світу. Він є брендом Дніпропетровської області. Внесення Петриківського розпису до списку нематеріальної культурної спадщини світу, співпраця із Європейським союзом та подальший розвиток інфраструктури с. Петриківка та збереження самобутнього Петриківського розпису, популяризація його у світі дозволить розвивати в Дніпропетровській області нові галузі економіки, зокрема туризм та «зелений туризм», що в свою чергу збільшить доходні частини як бюджету області, так і України в цілому. Такі заходи дозволять збільшити рівень видатків із бюджетів, підвищити заробітні плати в інших галузях економіки, проводити модернізацію інших галузей тощо.

К. ю. н. Епифанова Т. В.

*Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
Российская Федерация*

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА В РОССИИ**

Государственная поддержка инновационной деятельности субъектов малого и среднего – этот метод экономического регулирования состоит в стимулировании заинтересованности предпринимателей заниматься инновационной деятельностью. Основными методами в этой сфере являются экономические

и правовые меры воздействия, а также государственная поддержка и защита субъектов инновационной деятельности.

Инновационное развитие любой страны основывается: 1) разработка национальной стратегии технологической модернизации, 2) сосредоточение ресурсов на избранных направлениях и формирование конкурентных преимуществ в соответствующих сферах, 3) реализация этих преимуществ на мировых рынках [1].

В развитии инноваций должно быть заинтересовано само предпринимательство. Государство должно лишь стимулировать развитие инновационной деятельности.

В современной России роль инноваций значительно возросла. Для повышения конкурентоспособности экономики и производства конкурентоспособной продукции необходимо создание инноваций. В рыночной экономике инновации являются средством конкурентной борьбы, способствующим снижению себестоимости продукции, созданию нового потребительского спроса у населения и предприятий, притоку инвестиций, освоению новых рыночных ниш, в том числе, и на внешнем рынке.

Инновациям присущи следующие признаки:

– инновации всегда связаны с внедрением и применением принципиально новых решений.

– инновации приносят конкретную экономическую и (или) социальную пользу тому, кто их применяет. Именно польза определяет, в какой степени они утвердятся и распространятся на рынке.

– для инноваций необходима креативность, их разработка и внедрение сопряжены с повышенной степенью риска [2].

Выделяют следующие виды инновационной деятельности: исследования и разработки; технологическая подготовка и организация производства; производственное проектирование; предпроизводственные разработки, пробное производство, приобретение невещественных (прав на патенты, лицензии, ноу-хау и т. п.) и овеществленных (в виде машин и оборудования) технологий.

В экономической литературе встречается следующее определение инновационной деятельности:

«Инновационная деятельность – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг, работ), совершенствование технологии их

изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках» [3].

Распоряжением правительства РФ от 8 декабря 2011 г. Утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [4].

В соответствии с Концепцией 2020 формирование инновационной экономики предполагает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкуренции. Источником доходов наряду с традиционной рентой от использования природных ресурсов становится производство новых идей, технологий и социальных инноваций, что позволит конкурировать с дешевой рабочей силой экономик Китая и Индии, а также с высококачественной продукцией развитых стран.

В Концепции 2020 выделяются следующие характеристики развития инновационной экономики:

– развитие основывается на модернизации традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного), опережающее увеличение объема продукции отраслей высоких переделов, которые вплоть до 2020 г. остаются ведущими секторами производства валового внутреннего продукта. В сырьевом секторе также возможны инновации, связанные с большей эффективностью добычи ресурсов, их транспортировки, повышением качества сырья;

– превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики, повышение производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность в три – пять раз и снижение энергоемкости в среднем в 1,6–1,8 раза. Такой рост производительности труда и повышение выпуска инновационной продукции – крайне амбициозная задача, но если производительность труда и другие показатели действительно возрастут в таких масштабах, это станет прорывом для развития современной России;

– формирование новой экономики (экономики знаний и высоких технологий) должно стать одним из ведущих секторов национальной экономики, сопоставимым к 2020 г. по своему вкладу в валовой внутренний продукт с нефтегазовым и сырьевым секторами. Постановка подобной задачи действительно означает нацеленность на структурную трансформацию экономики. Постиндустриальная экономика предполагает доминирование экономики знаний и высоких технологий, в том числе сферы профессионального образования, высокотехнологичной медицинской помощи, науки и опытно-конструкторских разработок, связи и телекоммуникаций, наукоемких подотраслей химии и машиностроения [5].

Государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется в следующих формах:

- предоставление льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей;
- предоставление образовательных услуг;
- предоставление информационной поддержки;
- предоставление консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации;
- формирование спроса на инновационную продукцию;
- финансовое обеспечение (в том числе субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал);
- реализация целевых программ, подпрограмм и проведения мероприятий в рамках государственных программ Российской Федерации;
- поддержка экспорта;
- обеспечение инфраструктуры;
- другие формы, не противоречащие законодательству Российской Федерации.

Отдельные механизмы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства устанавливаются Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [6].

Оказание поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в области инноваций и промышленного производства органами государственной власти и органами местного самоуправления может осуществляться в виде:

- создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и оказывающих поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, технико-внедренческих и научно-производственных зон, и обеспечения деятельности таких организаций;
- содействия патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений, а также государственной регистрации иных результатов интеллектуальной деятельности, созданных субъектами малого и среднего предпринимательства;
- создания условий для привлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к заключению договоров субподряда в области инноваций и промышленного производства;
- создания акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов.

Государством созданы различные фонды стимулирования инноваций:

– Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) и Российский гуманитарный научный фонд (РГНФ);

– Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (цель – оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности);

– Российский фонд технологического развития (РФТР) и система отраслевых фондов финансирования научных исследований и экспериментальных разработок (цель – мобилизация (объединение) собственных средств предприятий для реализации прикладных, коммерчески перспективных разработок; ускорение процесса передачи новейших разработок в реальный сектор экономики; создание технологических заделов и проектной документации для обеспечения технической реконструкции промышленности на новой высокотехнологичной базе, поддержка высокотехнологичного инновационного бизнеса; развитие инновационной инфраструктуры (как одна из возможных перспективных целей дальнейшего развития деятельности РФТР);

– посевные и стартовые фонды финансовой поддержки инновационных компаний на ранних стадиях развития (цель – финансирование инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития, так называемое «посевное» финансирование; финансирование недавно образованных компаний, нуждающихся в средствах для проведения дополнительных исследований или создания пилотных образцов продукции перед выходом на рынок и началом продаж);

– венчурный инновационный фонд (Фонд фондов);

– центры трансфера технологий (цель – ускоренное создание современной технологической базы, интеграция конкурентоспособной высокотехнологичной продукции в действующую инфраструктуру создаваемой национальной инновационной системы с помощью центров трансфера технологий (ЦТТ); главная цель создания ЦТТ – развитие институциональной среды, обеспечивающей цивилизованную передачу интеллектуальной собственности в экономику);

– технико-внедренческие зоны (цель – развитие обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производство новых видов продукции и развитие транспортной инфраструктуры в результате введения особых режимов для резидентов технико-внедренческой зоны, включая особый административный

режим; особенности налогообложения; гарантия от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах; режим свободной таможенной зоны).

Таким образом можно сделать вывод: в нашей стране сформированы и функционируют институты государственной поддержки инновационной деятельности предпринимателей, но развитие законодательства еще продолжается. Очень важным моментом для интеграции российского предпринимательства в глобальную инновационную систему является поддержка и доступ российских предприятий к современным иностранным технологиям, участие России в глобальных технологических проектах, международных программах и интеграция в мировое научно-технологическое пространство, поддержка покупки зарубежных инжиниринговых и проектных компаний, развитие программ стажировок в крупнейших мировых инновационных центрах для молодежи и предпринимателей.

Список использованных источников:

1. Нижегородцев Р. М. Стратегия инновационного прорыва для России / Р. М. Нижегородцев // Экономические стратегии. – 2008. – № 1. – С. 35.
2. Усенко А. М. Финансовое обеспечение инновационно активных малых предприятий: монография / А. М. Усенко. – Ростов н/Д: изд-во Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2011. – 13 с.
3. Инновационный менеджмент: учеб. пособ. / под ред. д. э. н. А. В. Барышевой. – М.: Дашков и К, 2007. – С. 17.
4. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Документ предоставлен КонсультантПлюс 17.03.2013.
5. Астапов К. Л. Законодательные основы государственного регулирования инновационной деятельности (статья) / К. Л. Астапов // Законодательство и экономика. – 2012. – №1. – С. 18–28.
6. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 06.12.2011) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ (30.07.2007). – 2007. – № 31. – ст. 4006.

К. е. н. Жмайлова О. Г.

ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ», м. Суми, Україна

РЕГІОНАЛЬНИЙ РИНОК ПРОДОВОЛЬСТВА: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Ефективне функціонування ринків продовольства є необхідною передумовою успішного забезпечення продовольчої безпеки держави. При цьому актуалізуються питання, пов'язані з комплексним розглядом виробничо-комерційної

діяльності суб'єктів продовольчого ринку в контексті ресурсного забезпечення їх діяльності та тенденцій розвитку маркетингової інфраструктури внутрішніх ринків продовольства. Це обумовлює необхідність висвітлення теоретичних та практичних аспектів функціонування продовольчого ринку як елементу ринкової інфраструктури, обґрунтування та використання конкретних заходів в практичній діяльності суб'єктів агробізнесу України до вирішення питання подальшого ефективного функціонування продовольчого ринку. Вони мають забезпечувати розв'язання проблем інфраструктури ринку, співвідношення між галузями інфраструктури та матеріального виробництва, їх пропорційного розвитку, а також створення умов для побудови та використання ефективних систем розподілу продукції на ринках товарів та послуг.

Недосконалість виробничо-комерційних відносин учасників ринкових процесів, низький рівень платоспроможності споживачів, недоліки в управлінні маркетингом підприємств, а також наслідки загальних кризових явищ в економіці зумовлюють достатньо повільні темпи становлення інфраструктурної складової ринків багатьох товарів та послуг, а також формування їх раціональної структури [2]. Це стосується певною мірою і внутрішніх ринків продовольчих товарів. При цьому зазначені ринки можна розглядати як виняток, адже вони є одними з найстаріших та найрозвинутіших вітчизняних ринків. Проте диспаритет інтересів, що існує на ньому та існуюча недосконалість певних відносин між його учасниками зумовлюють необхідність опрацювання шляхів гармонізації процесів розподілу продукції на ньому та формування результатів діяльності його операторів.

Сучасний стан розвитку ринку продовольчої продукції в Сумському регіоні, як і в Україні в цілому, можна розглядати як досить стабільний. Про це свідчить позитивна статистика обсягів виробництва основних видів продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції, а також досить висока інвестиційна привабливість харчових і переробних галузей економіки. Слід зазначити, що досить сприятлива ситуація на ринку продовольчих товарів зумовлена дією таких основних факторів як: невисока еластичність попиту на продовольчу продукцію, що зумовлює стабільність обсягів збуту продукції кінцевим споживачам; ринкові та споживчі характеристики об'єктів ринку продовольства, які відрізняються високим рівнем стандартизації товарних партій; конкурентна ситуація на ринках окремих видів продовольчих товарів, що є близькою до ринку чистої конкуренції або до олігополії; сформованість каналів розподілу

продукції, які на продовольчому ринку є довшими за ті, що існують на інших ринках товарів і послуг; функціонування механізмів взаємного впливу ринку продовольства та суміжних товарних ринків. Дослідження динаміки виробництва основних видів сільськогосподарської продукції та основних продовольчих товарів за попередні п'ять років свідчать про наявність певного перекосу в розвитку переробних та харчових галузей. Зокрема, найбільшого розвитку протягом останніх років набуло виробництво жирних сирів, соняшникової олії та продукції з незбираного молока. При цьому обсяги переробки зерна в борошно, а також виробництво макаронних виробів, хліба та хлібобулочних виробів зазнали певного зниження.

Забезпечення ефективної роботи виробників продовольства та наближення продовольчої продукції до кінцевого споживача неможливе без побудови та використання дієздатних та раціональних, з позицій всіх учасників ринкових процесів, систем розподілу продукції, які на ринку продовольчих товарів характеризується певними властивостями. По-перше, розподіл товарів на ринку здійснюється переважно через посередницькі мережі по мірі подрібнення партій товарів, що є об'єктами конкретної операції купівлі-продажу, по мірі руху товару всередині каналу розподілу; по-друге, товаровиробники заохочують посередників до співпраці шляхом проведення політики надання суттєвих цінових знижок з метою забезпечення ритмічності свого виробництва та збільшення обсягів продукції, що виробляється. При цьому зменшується прибуток товаровиробника від реалізації кожної одиниці товару, проте зростає маса прибутку; по-третє, певна частина товаровиробників розміщує свої інвестиційні ресурси у створенні власних систем розподілу продукції з метою максимізації прибутку шляхом отримання його в повному обсязі при реалізації продукції вроздріб кінцевим споживачам. При цьому підвищується рівень витрат, пов'язаний зі збутом продукції, а ефективність такого підходу у порівнянні з залученням посередників визначається виключно конкретними умовами функціонування конкретного виробника; по-четверте, ринок продовольства, як будь-який ринок споживачів, характеризується більшою довжиною каналів розподілу у порівнянні з ринками сировинної продукції, товарів виробничо-технічного призначення, тощо; по-п'яте, інфраструктурна складова системи розподілу продукції на вітчизняному продовольчому ринку вигідно відрізняє його від ринків інших товарів, проте її стан та рівень розвитку все ще залишає бажати на краще [3].

Зазначені властивості продовольчого ринку та результати проведених досліджень дозволяють виділити та структурувати основні проблеми його функціонування на сучасному етапі економічного розвитку:

1. Фактична відсутність інтеграційних зв'язків між сферами обігу на продовольчому ринку.

2. Диспаритет інтересів товаровиробників та суб'єктів сфери обігу на продовольчому ринку за умов функціонування існуючої структури ринку.

3. Недостатній розвиток інфраструктурної складової продовольчого ринку.

4. Характер конкуренції на більшості продуктових ринків не сприяє гармонічному функціонуванню їх суб'єктів на всіх рівнях.

5. Зміна позиції суб'єкта ринку в структурі каналу розподілу продукції є фактично неможливою або визначається характеристиками та ефективністю разової операції з купівлі-продажу партії продукції.

6. Недосконалість систем державного регулювання продовольчого ринку, в яких переважає застосування нетарифних методів впливу на ринкові процеси.

Таким чином, вирішення зазначених проблем можливе лише за умови створення системи і застосування певних заходів регулювання ринкових процесів. При цьому ефективне функціонування будь-якої системи неможливе без наявності раціонально побудованого та дієздатного механізму отримання фінансових результатів діяльності господарюючих суб'єктів.

Список використаних джерел:

1. Катан Л. І. Місце агропродовольчої системи в аграрному бізнесі України / Л. І. Катан // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 116–120.
2. Красноручський О. Функціонування маркетингової інфраструктури внутрішніх ринків продовольства і сільськогосподарської продукції / О. Красноручський // Зб. наук. праць молодих вчених ТНЕУ. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – Вип. 9. – С. 31–35.
3. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учеб. пособ. / под ред. Н. А. Нагапетьянца. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 272 с.

Завальнюк С. О.

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, Україна

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Стан, можливості та перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України є одними з визначальних чинників забезпечення сталого розвитку суспільства, впливаючи на темпи, масштаби і техніко-економічні показники

розвитку всіх галузей народного господарства. Від рівня розвитку паливно-енергетичного комплексу залежить ступінь забезпечення країни паливно-енергетичними ресурсами та її енергетичної незалежності, а отже і соціально-економічний розвиток країни в цілому.

Дослідженням основних проблем розвитку паливно-енергетичного комплексу присвячені праці таких провідних науковців, як О. Алимов, М. Амоша, В. Беседін, М. Бутко, В. Геєць, Б. Данилишин, М. Долішній, А. Долінський, С. Дорогунцов, С. Іщук, І. Карп, В. Ковалевський, В. Міщенко, О. Михайлюк, В. Козлов, Б. Піріашвілі, В. Савченко, В. Симоненко, М. Сургай, О. Шаблій та інші. В цих працях висвітлено теоретичні та практичні засади розвитку економіки, формування енергетичної бази України та окреслені напрями підвищення ефективності функціонування паливно-енергетичного комплексу.

Водночас, слід відзначити цілу низку проблем, які стримують розвиток паливно-енергетичного комплексу України і загрожують підвищенням її енергетичної залежності від інших країн. Слід погодитись з В. Гордієнко, який в своїх наукових працях зазначає, що основними загрозами енергетичній безпеці є висока енергоємність ВВП, занадто висока частка імпорту палива з однієї країни в загальному його обсязі, висока частка домінуючого паливного ресурсу у споживанні енергоресурсів, значний знос основних виробничих фондів підприємств паливно-енергетичного комплексу, недостатній обсяг видобутку вугілля та не повне завантаження транзитних частин нафто- та газотранспортних систем [2].

Розв'язання комплексу проблем в сфері паливної енергетики є неможливими без відповідного інвестиційного забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу.

В Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» знайшли відображення основні проблеми в енергетиці, а саме: моральний і фізичний знос основних фондів внаслідок браку державних коштів і непривабливості галузі для приватних інвестицій; низька ефективність виробництва й передачі електроенергії; критичний фінансово-економічний стан теплових, генеруючи компаній і енергорозподільчих компаній, велика заборгованість між суб'єктами енергоринку [3].

Науковці пов'язують кризовий стан паливно-енергетичного комплексу України з тим, що інвестиційне забезпечення є недостатнім для здійснення надійного і економічно прийняттого постачання енергоносіями на внутрішньому ринку. З огляду на це, в сучасних економічних умовах на перший план виступає

питання пошуку джерел залучення інвестиційних ресурсів з метою забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу та розробка ефективних методів управління цими ресурсами задля підвищення якості його функціонування.

Інвестиції можна вважати джерелом формування виробничого потенціалу, основним механізмом реалізації стратегічних цілей економічного розвитку, найважливішою умовою забезпечення економічного зростання, головним інструментом реалізації інноваційної політики. З огляду на це, інвестиційне забезпечення паливно-енергетичного комплексу можна вважати однією з найважливіших умов розв'язання стратегічних завдань його розвитку та забезпечення ефективності економіки.

На нашу думку, інвестиційне забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу можна визначити як процес залучення фінансових, матеріальних, нематеріальних, трудових і природних ресурсів, спрямованих на створення можливостей для інвестування з визначенням джерел отримання та напрямів їх освоєння.

Цілями інвестиційного забезпечення є задоволення потреб в інвестиційних ресурсах для розвитку паливно-енергетичного комплексу України та розв'язання нагальних проблем в енергетичній сфері шляхом спрямування інвестиційних ресурсів із джерел їх акумулювання до чітко визначених об'єктів інвестування, підвищення його соціально-економічної ефективності та зниження ризиків.

Варто відзначити ключову роль, яку відіграє правова, інформаційна та мотиваційна підтримка інвестування в рамках забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу необхідними інвестиційними ресурсами та підвищення ефективності їх використання. Інформаційна підтримка полягає в організації належного інформаційного забезпечення процесу інвестування на всі його етапах. Правова підтримка включає формування нормативно-правової бази інвестування, що відповідає сучасним реаліям. Щодо мотиваційної підтримки інвестування, то вона полягає у формуванні стимулюючих мотивів економічного та неекономічного характеру щодо здійснення інвестиційної діяльності.

На сучасному етапі функціонування паливно-енергетичного комплексу України інвестиційне забезпечення його розвитку має ґрунтуватись на дотриманні наступних принципів: визнання енергетичної сфери як одного з головних державних пріоритетів інвестиційного розвитку України; вдосконалення нормативно-правової бази у сфері інвестиційної діяльності; орієнтація на інноваційний шлях розвитку паливно-енергетичного комплексу України; збереження та розвиток вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу в енергетичній сфері;

фінансова підтримка інвестування в паливно-енергетичний комплекс, здійснення сприятливої кредитної, податкової політики; сприяння розвитку інвестиційної та інноваційної інфраструктури; інформаційна підтримка протікання інвестиційного процесу.

Отже, на сучасному етапі функціонування економіки України інвестиційне забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу України повинно відігравати вирішальну роль в формуванні енергоефективної, незалежної від кон'юнктури світового ринку енергоносіїв економіки.

Список використаних джерел:

1. Бурлака В. Г. Інвестиційні проблеми нафтопереробної промисловості України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.01 / В. Г. Бурлака; НАН України. Ін-т економіки. – К., 2001. – 20 с.
2. Гордієнко В. П. Енергетична складова в системі економічної безпеки України / В. П. Гордієнко, М. Л. Гончарова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4 (30). – С. 33–36.
3. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки [Електронний ресурс] // Комітет з економічних реформ при Президентові України. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform
4. Ільчук В. П. Паливно-енергетичний комплекс Чернігівського регіону: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / В. П. Ільчук, Н. В. Ребенок. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2009_35/2.htm

К. е. н. Іваннікова Н. А.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ ПРИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

Сучасний стан розвитку України характеризується посиленням соціально-економічної диференціації регіонів, що значно ускладнює подальше впровадження ринкових перетворень в країні. У контексті інтеграції України до Європейського співтовариства важливим завданням є формування регіональної політики, в основі якої б лежала концепція використання власних ресурсів та резервів розвитку, реалізації конкурентних переваг, стимулювання чинників економічного зростання. У зв'язку з цим актуальною проблемою є удосконалення існуючої системи управління промисловими підприємствами регіону, а найперспективнішою стратегією забезпечення їх конкурентоспроможності – активізація інноваційної діяльності.

Стан інноваційної діяльності в Дніпропетровській області характеризується низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств. Так, у 2011 році інноваційною діяльністю в промисловості займалося 0,54% загальної кількості промислових підприємств (2009 – 0,49%; 2010 – 0,54%). Також за останні три роки відбувалося незначне зменшення питомої ваги промислових підприємств, що впроваджували нові технологічні процеси (2009 – 56,5%; 2010 – 47,1%; 2011 – 51%). Але спостерігається позитивна динаміка кількості впроваджених маловідходних та ресурсозберігаючих нових технологічних процесів (2009 – 26,1%; 2010 – 21,6%; 2011 – 33,3%), освоєння виробництва інноваційних видів продукції (2009 – 56,5%; 2010 – 51%; 2011 – 66,7%) [1].

Згідно зі статистичними даними в регіоні в 2009 році було випущено інноваційної продукції, що є новою для ринку, на суму 532,4 млн. грн., у 2010 році – 179,7 млн. грн., 2011 – 471,5 млн. грн., а новою продукцією для підприємства у 2009 році на суму 955,9 млн. грн., 2010 – 339,3 млн. грн., 2011 – 668,1 млн. грн. Найбільша частка інноваційної продукції в регіоні припадала в 2011 році на виробництво коксу, продуктів нафтопереробки та ядерних матеріалів – 50%; виробництво транспортних засобів та устаткування – 29,6%; на підприємства добувної промисловості – 15,2%; підприємства машинобудування – 15,1% [1].

Виникнення такого стану спричинено багатьма чинниками, які варіюються від нестачі фінансових ресурсів для впровадження інновацій до вичерпання можливостей інноваційно активних в минулому підприємств для проведення діяльності в цьому напрямку. Це дає змогу зробити висновок, що підприємства для забезпечення конкурентоспроможності повинні самостійно і цілеспрямовано формувати та здійснювати політику диверсифікації інноваційного розвитку і виявляти фактори, які стимулюють або сповільнюють цей процес.

На нашу думку, процесу диверсифікації інноваційного розвитку промисловості регіону сприяють економічні, техніко-технологічні і соціальні фактори.

Економічні фактори диверсифікації інноваційного розвитку промисловості. У цій групі можна виділити вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на інноваційний розвиток промисловості. До факторів зовнішнього середовища можна віднести переважання експорту (10363194,7 тис. \$ США) над імпортом (6717160,1 тис. \$ США) у 2011 році. Але, аналізуючи товарну структуру зовнішньої торгівлі, треба відзначити, що імпорт продукції хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості, полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них, текстильних матеріалів та текстильних виробів значно перевищує

експорт в регіоні. Серйозні зміни в товарній структурі міжнародної торгівлі викликані світовою фінансово-економічною кризою 2008–2009 рр. та не конкурентоспроможністю вітчизняної промислової продукції на світовому ринку. А це вказує на необхідність інноваційних перетворень у промисловому виробництві та його диверсифікації.

До внутрішніх економічних факторів диверсифікації інноваційного розвитку промисловості можна віднести фінансові результати діяльності промислових підприємств. Інноваційна продукція забезпечує підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства, підвищення його рентабельності. У цьому питанні бачимо позитивні зміни. Так, у 2011 році 59,9% промислових підприємств регіону одержали прибуток до оподаткування (2009 рік – 57,2%; 2010 – 58,7%), а рентабельність операційної діяльності в промисловості становила в 2009 році – -0,1%; 2010 – 7,4%; 2011 – 12,1%. Це дає змогу зробити висновок про доцільність диверсифікації для забезпечення ефективності функціонування підприємств [1].

Техніко-технологічні фактори диверсифікації інноваційного розвитку промисловості характеризуються розвитком інноваційної техніки, обладнання, інструментів, процесів обробки та виготовлення промислових продуктів, матеріалів. Треба відмітити, що в регіоні було впроваджено нових технологічних процесів у 2009 році 50, 2010 – 57, 2011 – 83 одиниці; впроваджено інноваційних видів продукції в 2009 – 104; 2010 – 110; 2011 – 100 найменувань, з них нових для ринку: у 2009 – 31; 2010 – 37; 2011 – 36 найменувань; нових для підприємств: у 2009 – 73; 2010 – 73; 2011 – 64 найменування [1]. Стає очевидним, що існує значна кількість промислових підприємств, що працюють із найстарішими технологіями. Малою є частка підприємств, на яких вік технологічних процесів не перевищує 10 років. Необхідність оновлення технічного потенціалу підтверджує необхідність диверсифікації технологічних процесів інноваційного характеру.

Соціальні фактори диверсифікації інноваційного розвитку промисловості. Диверсифікація діяльності сприяє підвищенню розміру заробітної плати. У промисловості регіону середньомісячна номінальна заробітна плата працівників у 2011 році порівняно з 2009 роком зросла на 1066,2 грн. і становила 3364,4 грн. (2009 – 2298,2 грн.; 2010 – 2862,5 грн.), цей рівень є вищим, ніж у загальному секторі економіки регіону (2009 – 1962,9 грн.; 2010 – 2368,6 грн.; 2011 – 2790,5 грн.). Однак за рахунок впровадження інновацій в окремі види промислової діяльності спостерігається скорочення розриву між ними. Так у 2011 році середньомісячна

заробітна плата в добувній промисловості, металургійному виробництві була вищою, ніж загальний показник в промисловості по регіону (4360,5 грн. та 3845,7 грн. відповідно).

Зазначимо, що з диверсифікацією інноваційного розвитку промисловості зростатиме потреба в працівниках високої кваліфікації, що, у свою чергу, відобразиться на якості робочої сили. На кінець 2011 року в промисловості регіону 23,5% найманих працівників мають повну вищу освіту, 26% – неповну та базову вищу освіту, навчалися новим професіям 6,4%, а підвищили кваліфікацію 20,2% до облікової кількості штатних працівників [1].

В управлінні диверсифікацією використовується підхід до інновацій з позицій їхньої ринкової перспективності. Відмітимо, що часто диверсифікацію розглядають як глобальну стратегію, що спрямована на докорінні зміни в організації і структурі виробництва. В умовах жорсткої конкуренції, дефіциту фінансових ресурсів без державної підтримки складно здійснити великомасштабну диверсифікацію. Сьогодні актуальним як для регіонів, так і для підприємств, що розташовані на територіях регіонів, є використання інформації про потреби регіональних споживачів, на основі якої можна організувати розробку і виробництво нової продукції. Інноваційний підхід в управлінні диверсифікацією діяльності підприємства на регіональному рівні містить:

1. Дослідження ринку нового продукту на основі стратегії розвитку регіону.
2. Прогнозування діяльності, характеру і стадій життєвого циклу нового продукту. Здійснюється прийняття рішень, пов'язаних: з розміром і характером виділення, або створенням під новий чи модернізований продукт виробничих потужностей; оптимальним обсягом капіталовкладень; з методами амортизації технологічного обладнання; вибором між купівлею або орендою обладнання; зі змістом трудових контрактів для найманих працівників; з рівнем перекваліфікації персоналу.
3. Визначення способів просування і продажу нового продукту в регіоні.
4. Дослідження кон'юнктури ринків ресурсів.
5. Пошук субконтракторів.
6. Проробка можливих варіантів кооперації з партнерами, використання аутсорсингу.
7. Здійснення комплексного аналізу витрат, цін, обсягів виробництва і продажу нового продукту, фінансових можливостей.
8. Планування й оцінювання ефективності інновацій.

9. Аналіз ризиків, визначення методів їх мінімізації, страхування і компенсації.

10. Вибір організаційної форми структури створення, освоєння і розміщення на ринку нового продукту.

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2011 рік. – Дніпропетровськ, 2012. – 532 с.

К. держ. упр. Караков С. В.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

УМОВИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності переорієнтувала значну частку внутрішньо державних економічних зв'язків українських регіонів на зовнішні. Найвні структурні проблеми інвестиційних процесів у регіонах разом із дією кризових явищ призвели до поглиблення диспропорцій в обсягах і структурі інвестиційних потоків.

Характерними є переважання частки капіталовкладень до галузей зі швидким оборотом капіталу (фінансовому секторі, сфері послуг), до галузей ПЕК і металургії, випереджальний приріст інвестицій в одних регіонах на тлі подальшого зниження інвестиційної привабливості решти. Обсяги залучених у регіони інвестиційних ресурсів прямо залежать від економічного потенціалу, забезпеченості природними ресурсами, рівня розвитку людського капіталу. З іншого боку, недостатність інвестиційних ресурсів спричиняє ще більше звуження можливостей слабо розвинених регіонів щодо здійснення структурних перетворень економіки та вирішення соціальних завдань.

Чинниками неефективності та нерівномірності інвестиційних процесів у регіонах стали:

- відсутність умов і розвиненої інфраструктури, недостатня кількість об'єктів для інвестування та їх низька привабливість, а також недоступність інформації про такі об'єкти;
- відсутність продуманої політики сприяння залученню інвестицій із прозорими механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях;
- нерозвиненість переважної більшості ринкових інститутів, покликаних сприяти інвестиційному процесу – корпоративного сектору, ринку цінних паперів, землі, нерухомості;

- низька конкурентоспроможність товарів регіональних виробників, що робить не вигідним подальше інвестування у їх виробництво;
- відсутність мотивації та інертність місцевої влади щодо сприяння припливу інвестицій,
- відсутність реальних механізмів активізації інвестиційного процесів.

У сукупності вказані чинники мультиплікували подальше збільшення нерівномірності в обсягах залучення інвестицій і спричиняють виникнення та розвиток ризиків інвестиційного розвитку регіонів.

Пожвавлення інвестиційної діяльності у регіонах потребує, передусім, відповідного нормативно-правового забезпечення, спрямованого на створення в регіонах розвиненої інвестиційної бази. Було прийнято Концепцію державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [1]. Крім цього було затверджено Програму розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні [2].

Проте вказані документи при всіх їх позитивних рисах і передбачених дієвих інструментах регулювання інвестиційної діяльності не містять положень щодо активізації ролі органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади у стимулюванні притоку інвестицій. Тому, вважаємо за необхідне надати наступні рекомендації щодо формування інвестиційного потенціалу регіонів України:

- формування потужного інвестиційного потенціалу регіонів і створення умов для його повного розкриття: внесення доповнень до Законів України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації» щодо надання повноважень із розроблення основних напрямів інвестиційної політики в регіоні, які б стосувалися залучення коштів під перспективні інвестиційні проекти, визначення основних пріоритетів інвестування регіону, координації інвестиційних проектів;

- створення рад вітчизняних та іноземних інвесторів при місцевих органах влади і самоврядування та поширення механізмів державно-приватного партнерства під час реалізації інвестиційних проектів;

- надання державою підтримки інвестиційним проектам, що реалізуються в реальному секторі, за допомогою пільгових чи здешевлених кредитів, надання державних гарантій на повернення коштів у разі їх неефективного використання, сприяння залученню коштів небанківських приватних установ, коштів міжнародних організацій, підприємств і населення до реалізації проектів;

- вкладання коштів у необхідні для даного регіону проекти, передусім, в об'єкти комунальної власності (будівництво заводів із перероблення сміття, ремонт

доріг, газифікація сіл, підтримка розвитку сільськогосподарського виробництва тощо), підтримка інвестиційних проектів, що використовують енергоощадні технології;

– ініціювання місцевими органами влади та самоврядування створення пайових інвестиційних фондів з реалізації регіональних проектів із залученням ресурсів державного та місцевих бюджетів і приватного капіталу;

– надання інвестиційних субвенцій елементам виробничої, комерційної та соціальної інфраструктури регіонів для забезпечення їх розвитку, спрямування частини інвестиційних коштів до формування об'єктів виробничої інфраструктури, соціальних об'єктів, будівництва шляхів;

– уникнення вузької спеціалізації виробництв у регіоні, щоб мати змогу диверсифікувати надходження інвестиційних ресурсів, використання інвестиційних ресурсів у галузях, здатних сформувати мультиплікативний ефект у короткостроковому періоді та сприяти розвитку супутніх галузей;

– здійснення місцевими органами широкої інформаційної підтримки на власних інтернет-сторінках інвестиційного потенціалу регіону у спосіб формування інвестиційних паспортів (карт, портретів) території.

Список використаних джерел:

1. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29.09.2010 р. № 1900 // Офіційний вісник України від 11.10.2010 р., № 75, стор. 37, стаття 2674, код акту 52889/2010.
2. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 р. № 389 // Офіційний вісник України від 03.04.2011 р., № 28, стор. 94, стаття 1173, код акту 55942/2011.

К. техн. н. Кошик Ю. И.

*Государственное предприятие «Украинский научно-исследовательский и проектно-изыскательский институт промышленной технологии»,
г. Желтые Воды, Украина*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ ЯДЕРНО-ТОПЛИВНОГО ЦИКЛА В РЕГИОНЕ

В рамках данного доклада рассматриваются вопросы элементов ядерно-топливного цикла в регионе, в частности:

– урановое производство – добыча и переработка урановой руды как сырья для атомных электростанций (производитель: государственное предприятие «Восточный горно-обогатительный комбинат», ГП «ВостГОК»);

– проектирование Завода по производству ядерного топлива в Украине.

Успешное развитие производства концентрата природного урана на ГП «ВостГОК» и обеспечение его стабильных поставок для ядерной энергетики, в настоящее время в Россию, а в будущем – для украинского завода ядерного топлива является залогом экономического развития региона.

Генеральным проектировщиком объектов атомной промышленности в Украине является институт ГП «УкрНИПИИ протехнологии».

Данные по существующим в мире источникам энергии свидетельствуют о том, что наиболее эффективный из них – ядерная энергетика.

Сегодня в мире действует 437 атомных энергоблоков и строится 68.

По данным о выработке электроэнергии в Украине на электростанциях различного типа за 2012 год доля выработки электроэнергии на АЭС составила 45,5 процентов.

Решат ли «зеленая» и альтернативные виды энергии проблемы энергобаланса страны? Если бы не низкая цена на атомную электроэнергию, электричество стоило бы в 3–4 раза дороже, чем сегодня. Исследования подтверждают, что так называемые возобновляемые источники в конечном итоге обходятся гораздо дороже, чем традиционные. В любом случае необходимо иметь мощности традиционной энергетики, которые могут обеспечить стопроцентное покрытие потребностей страны в электроэнергии в периоды, когда погодные условия не позволяют использовать энергию нетрадиционных источников (отсутствие ветра, солнца и т. д.).

Преимущества урана как сырья для ядерных технологий: уран – в изобилии встречающийся в природе элемент, обладает характеристиками, обуславливающими уникальные преимущества атомной энергии, в числе которых получение энергии без выбросов загрязняющих веществ, эффективная утилизация отходов, энергетическая независимость и безопасность, стабильность цен и мирового предложения.

Полное обеспечение потребностей АЭС Украины в урановом сырье требует увеличения объемов добычи урановой руды и производства концентрата природного урана.

Одним из направлений деятельности ГП «УкрНИПИИ протехнологии» является решение экологических проблем горнодобывающей и перерабатывающей отраслей. В настоящее время институт принимает участие в международном проекте по разработке и созданию инновационной экологической технологии восстановления загрязненных грунтовых вод в Украине.

Данная технология предполагает сооружение полупроницаемого реакционного барьера на пути загрязненных подземных вод, что позволяет извлекать тяжелые металлы, в частности уран. Сейчас осуществляется мониторинг и анализ эффективности технологии.

В настоящее время институт осуществляет проектирование завода по производству ядерного топлива. Первую очередь завода планируется запустить в 2015 г. и вывести его на полную мощность в 2020 г.

Финансовые проблемы ядерной энергетики: низкая цена на атомную энергию, доля которой составляет около половины всей вырабатываемой электроэнергии, позволяет государственным органам за счет атомщиков удешевлять электроэнергию для потребителей, которая продается через единый оптовый рынок. В результате госкомпания «Энергоатом», которая выступает оператором всех действующих в стране блоков АЭС, терпит убытки в сотни миллионов долларов.

Планы по развитию ядерной энергетики: продление срока эксплуатации 9 из 13 энергоблоков ВВЭР-1000 в течение 6 лет; достройка или новое строительство третьего и четвертого энергоблоков Хмельницкой АЭС.

Вопросы безопасности АЭС: проверка действующих атомных энергоблоков Украины, организованная совместно ЕС и МАГАТЭ, показала достаточный уровень безопасности украинских АЭС, но эксперты сделали ряд предложений, для реализации которых ЕБРР и Евратом готовы предоставить Украине кредиты.

Выводы.

Ядерная энергетика – наиболее эффективный из существующих сегодня источников энергии.

Полное обеспечение потребностей АЭС Украины в урановом сырье требует увеличения объемов добычи урановой руды и производства концентрата природного урана в регионе.

Строительство и введение в эксплуатацию завода ядерного топлива в Украине обеспечит снижение зависимости от поставок топлива для украинских АЭС из-за рубежа, экономический рост и создание новых рабочих мест в регионе.

Развитие производств ядерно-топливного цикла в Украине должно осуществляться при строгом соблюдении экологических норм, при этом особое внимание должно быть уделено разработке и созданию эффективных экологических технологий.

Кривцун О., Рудченко С. М.,

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАГАЗИНУ

«АКВА-ТЕРМО» НА ЛОКАЛЬНОМУ РИНКУ

Всім добре відомо, що опалювальна система та система водопостачання є однією з найголовніших складових українського будинку, а її монтаж вимагає багато часу і великих матеріальних витрат на придбання деталей цих системи. На сьогодні ринок водопостачальних та опалювальних пристроїв дуже динамічно розвивається. В даний час українським споживачам тепла та води надано найширший вибір опалювальних приладів: ринок України представлений продукцією майже 20 відомих світових брендів, та й місцеві виробники намагаються не відставати. Така ж гостра конкуренція спостерігається і серед роздрібних торговців цими приладами. Кожен із них намагається запропонувати своєму споживачеві широкий спектр товарів та супутніх послуг і покращити свою конкурентоспроможність [3].

Зростанню попиту на опалювальні та водопостачальні пристрої сприяли кілька причин:

- 1) зростаюча купівельна спроможність населення та активізація процесів споживчого кредитування;
- 2) заміна застарілого обладнання на нове (наприклад у численних хрущовках);
- 3) низька якість систем централізованого опалення, що спонукає населення замінити їх на автономне опалення.
- 4) перехід від пічного опалення до використання природного газу в невеликих містах, селищах та селах [4].

У цей час структура українського ринку по типах водопостачальних та опалювальних приладів така:

- приблизно третина цих приладів застосовується для первинної установки за власною ініціативою споживачів;
- інший обсяг продажів розподіляється між заміною приладів, що вийшли з ладу, і первинною установкою в новобудовах [3].

Для того, щоб оцінити конкурентоспроможність магазину «Аква-Термо» та сприйняття його споживачами було проведено маркетингове дослідження. Магазин займається роздрібною торгівлею газових котлів, колонок, електродкотлів, тепловентиляторів, труб, запорної арматури, запчастинами до сантехніки,

фільтрами для води, водонагрівачами, лічильниками на воду та газ в м. П'ятихатки. Проведене дослідження дозволило оцінити ситуацію на ринку опалювальних та водопостачальних пристроїв м. П'ятихатки. В ході дослідження були вивчені основні критерії, які впливають на споживачів при купівлі опалювальних пристроїв, були визначені основні конкуренти досліджуваного підприємства.

Майже половина опитаних респондентів купувала опалювальні або водопостачальні прилади в минулому році. Це вказує на те, що в місті П'ятихатки існує стабільний попит на цей вид товарів і тому цей ринок є досить успішним.

Найсильнішими конкурентами магазину «Аква-Термо» є: магазин «Каштан», «Дім Сад Огород» та «Домострой». Серед респондентів 18% зазначили, що відвідували та здійснювали покупки в магазині «Аква-Термо», що говорить про досить сильну конкурентну позицію магазину на ринку опалювальних пристроїв міста П'ятихатки.

При виборі опалювальних та водопостачальних пристроїв та відповідного магазину покупці перш за все звертають увагу на рівень цін технічні характеристики пристроїв. Більшість респондентів зазначило, що магазин «Аква-Термо» має широкий асортимент, відмінний рівень обслуговування та якості. Проте магазин має порівняно високий рівень цін на свої товари. Це змушує покупців звертатися до інших магазинів. Цю проблему можна вирішити шляхом надання покупцям споживчих кредитів.

Для того, щоб зміцнити конкурентну позицію підприємства можна запропонувати йому здійснити диверсифікацію своєї діяльності. Це дозволить магазину вийти на новий ринок, зміцнити свою конкурентну позицію та підвищити прибуток. Сутність диверсифікації в даному випадку буде полягати в наданні послуг клієнтам.

Оскільки магазин займається торгівлею водопостачальних та опалювальних приладів, то підприємству пропонується наступний перелік суміжних та допоміжних видів послуг: буріння скважин, копання колодязів, монтаж опалювальних систем, водопостачання, каналізації, чистка водонагрівачів, ремонт димоходів та вентиляційних каналів, інші сантехнічні послуги.

Таким чином, підприємство матиме можливість збільшити обсяг продажів, оскільки за бажанням клієнта, в вартість послуги буде включена вартість необхідних комплектуючих та приладів, а також отримати додатковий прибуток у вигляді оплати вартості наданої послуги.

Проведене дослідження вказує на те, що на ринку опалювальних та водопостачальних пристроїв м. П'ятихатки спостерігається стабільний попит і даний ринок є досить успішним. Магазин «Аква-Термо» є конкурентоспроможним, оскільки має широкий асортимент, відмінний рівень обслуговування та якості товарів. Для того, щоб зміцнити конкурентну позицію підприємства можна запропонувати йому здійснити диверсифікацію своєї діяльності. Це дозволить магазину вийти на новий ринок, зміцнити свою конкурентну позицію та підвищити прибуток.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2005.
2. Офіційний сайт маркетингового агентства «Синергія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infokluch.com.ua>
3. Український сайт з маркетингу та реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketingmix.com.ua>

К. е. н. Лисенко Ю. В., Корнійчук Г. О.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ОЦІНКА ПРОГРАМ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Останніми роками органи державного управління, наукове, експертне співтовариства і суспільство в цілому виявляють все більшу зацікавленість у вирішенні проблем управління розробкою і реалізацією програм регіонального розвитку.

Перспективи будь-якої країни багато в чому визначаються можливостями найбільш розвинених регіонів, а також поступового наближення до їх рівня територій, що мають конкурентні переваги: природні ресурси, людський капітал або вдале географічне розташування. Для України ключовим чинником, що визначає необхідність підвищення ефективності державного управління в цій сфері, вважається вичерпаність колишньої державної політики регіонального розвитку, заснованої на ідеях скорочення відмінностей і вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів.

З одного боку, до теперішнього часу вже створена досить методологічна основа, що детально пропрацювала і науково обґрунтована, для використання

і впровадження стратегічного управління в регіональних економічних системах. Але з іншого – існуючі стратегічні плани регіонального розвитку у більшості випадків не виконуються в повному обсязі відповідно до встановлених критеріїв ефективності, що свідчить про недосконалість їх розробки і управління реалізацією.

Можна виділити наступні головні причини, що викликають низьку якість планування і реалізації стратегій регіонального розвитку:

- відсутність системної ієрархії цілей стратегічних планів, що не дає можливості виявити причинно-наслідкові зв'язки між цілями різного рівня і визначеними для їх досягнення завданнями, що і призводить до невідповідності встановленої мети розробленій стратегії;
- відсутність налагоджених механізмів використання досягнутих результатів попередніх програм в майбутніх проектах, що викликає організаційні складнощі при переході від етапу до етапу в різні інтервали часу;
- відсутність певних ролей і повноважень учасників по авторизації рішень, що не дає можливості прямого співвідношення рішень, що приймаються, з цілями стратегій;
- велика частина пропонованих в стратегіях програмних заходів, заходів носить формальний, декларативний характер і не відповідає вимогам, що пред'являються до програмних заходів;
- відсутність успішної практики розробки і реалізації міжрегіональних програм і проектів як на рівні одного регіону, так і на державному рівні в цілому. Це обумовлене недооцінкою можливостей синергетичної взаємодії і недостатністю відповідного методичного забезпечення;
- для існуючих програмних документів розвитку регіонів типовим є інерційний характер прогнозованих трендів. Він зберігається і в нових розробках.

Дніпропетровська область – регіон, що характеризується вигідним географічним положенням, багатими природними ресурсами, потужним промисловим та науковим потенціалом, розвинутим сільськогосподарським виробництвом, високим рівнем розвитку транспорту і зв'язку. Займаючи 5,3% території з часткою населення 7,3%, Дніпропетровська область є одним з провідних регіонів України, економічний розвиток якого значною мірою визначає загальну ситуацію в державі. Область має потужну промисловість, сільське господарство, високорозвинену транспортну й фінансову інфраструктуру, багаті природні ресурси, родючі землі. Тут діє понад 700 великих промислових підприємств,

виробляється майже п'ята частина усієї промислової продукції України. Саме за цим показником область посідає друге місце в Україні (в 2010 році – 17,7%, за 2011 року – 19,1% від загального обсягу). Кількість зайнятих у промисловому виробництві складає більше 360,0 тис. осіб (11% населення). Середньомісячна заробітна плата у промисловості в 2011 році склала 2760 грн. Обсяг промислової продукції в 2011 році склав 157,4 млрд. грн. (47% ВРП області). Надійно підтримує економічні стосунки майже із 140 країнами світу.

Найвищі темпи зростання виробництва в галузях з високою часткою доданої вартості: машинобудуванні – на 23,5% (за програмою – на 8,4%), виробництві харчових продуктів – на 7,1% (за програмою – на 1,5%), легкій промисловості – на 21,0% (за програмою – на 5,5%), крім того, темпи зростання є більшими, ніж у цілому по Україні.

Ключовими перевагами Дніпропетровської області є те що вона: посідає загальне третє місце за даними моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів України; посідає третє місце за внеском до валового регіонального продукту України та виробляє майже 11% ВВП країни; посідає друге місце за обсягами реалізованої промислової продукції; є лідером за складовими: «рівень розвитку бізнесу», «інфраструктура» та «інновації». Проблемні сфери спостерігаємо наступні: якість доріг – 17 місце серед регіонів України; охорона здоров'я та початкова освіта – 11 місце серед регіонів України; рівень розвитку інституцій – 13 місце серед регіонів України.

Не дивлячись на існуючі недоліки за роки ринкових реформ Дніпропетровській області вдалося досягти певних успіхів у побудові нового економічного механізму регулювання соціальних процесів. Регіон за умов впровадження децентралізованої моделі управління дістає реальну можливість розширити свої повноваження щодо регулювання процесів раціонального використання регіональних ресурсів та створення умов для підвищення якості життя населення. Сьогодні у Дніпропетровській області розробляються регіональні програми, які не обмежуються лише визначенням перспективних напрямів розвитку регіону.

Проведений аналіз 15 екологічних, 19 економічних та 19 соціальних діючих програм на прикладі Дніпропетровської області показав, що прогнозовані і фактичні показники значно відрізняються один від одного.

Таким чином, існуюча система управління розробкою і реалізацією програм регіонального розвитку нині має, швидше, аналітичний, а не управлінський характер, що, на наш погляд, обумовлено фрагментарністю використання

сучасних технологій менеджменту на державному рівні. Як показує досвід економічно розвинених країн, найбільш продуктивним підходом до управління стратегічними програмами регіонального розвитку є використання методів і технологій проектного менеджменту а також концепції зацікавлених сторін.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Дніпропетровської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.ua>
2. Регіональна економіка / [І. Михасюк, М. Яків, З. Залога, С. Сажинець]. – Львів: Українські технології, 2005.

Д. э. н. Мамай О. В.

Самарская государственная сельскохозяйственная академия,

Российская Федерация

ЭКОНОМИКА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ: ИМЕЮЩИЙСЯ ПОТЕНЦИАЛ

Движение по пути экономического развития как страны в целом, так и ее регионов в частности будет тем успешнее, чем лучше мы оценим и познаем тот общественный путь развития, который присущ цивилизованному обществу на современном этапе его существования. Развернувшиеся в этой связи научные дискуссии охватывают практически всю социально-экономическую проблематику, и прежде всего вопросы формирования и реализации научно-технической политики, так как ее ключевая роль в развитии нашего общества неоспорима [2, с. 143]. Однако ясно и то, что, несмотря на всеобщее понимание данной проблемы, ее разрешение продолжает сталкиваться с многочисленными препятствиями, и каждый раз их преодоление рассматривается на основе различных локальных причин. Между тем частота и систематичность их появления позволяют сказать о том, что указанные причины лежат в сфере фундаментальных подходов в оценке развития всего общества. Одной из основных причин является способность российского экономического сообщества порождать и осваивать научно-технические достижения в целях обеспечения повышения уровня жизни всего населения страны, а не узкого круга лиц. Этим и объясняется та роль, которую играет научно-техническое, а в более широком смысле – инновационное развитие как фактор, являющийся источником динамики развития экономики и общества в целом.

Следует отметить, что научно-техническое развитие не обеспечивается только суммой инструментальных средств по освоению среды обитания, оно представляет собой прежде всего способ жизни и деятельности, внутренне присущий определенной стадии развития общества. Наблюдаемые сегодня социальные, нравственные, экологические и другие проявления общего кризиса можно объяснить кризисом техногенной парадигмы развития, выход из которого лежит в созидательной и целенаправленной инновационной деятельности. Отсюда следует, что необходимо уделять самое серьезное внимание инновационному типу развития, в котором важная роль отводится государству [2, с. 144].

Однако прежде чем разрабатывать действенную систему развития инновационной деятельности на территории отдельного региона, необходимо оценить его научно-технический потенциал. Попытки построения рейтингов регионов по научно-техническому потенциалу, по агрегированным показателям научной и инновационной деятельности наталкиваются на очевидную неустойчивость рейтингов ввиду естественных колебаний основных количественных параметров, отражаемых в статистической отчетности [1, с. 82]. Поэтому более надежна и устойчива группировка регионов. Группировка регионов России по одному признаку – по количеству научных организаций – не дает надежного решения, поэтому была учтена и экспертная оценка значимости региона в разделении труда в сфере научных исследований. Вошедшие в первую группу регионы в значительной мере являются «научными донорами», регионы третьей группы – «научные клиенты», и регионы второй группы в этом отношении самодостаточны.

Оценку научно-технического потенциала Самарской области целесообразно проводить в разрезе регионов Приволжского федерального округа (ПФО), поскольку они имеют общие правила хозяйствования, действующие на территории всего округа (например, общие принципы инвестиционной политики), государственного управления и регулирования.

В табл. 1 проверяется устойчивость группировки регионов ПФО по показателям развития научного потенциала. Приведенная группировка построена на основании числа научных организаций. Изменение группировки регионов по численности исследователей путем включения в первую группу регионов с численностью исследователей более 5000 чел., во вторую группу – с численностью от 1000 до 5000 чел., в третью группу – с численностью исследователей менее 1000 чел. позволит сформировать скорректированную группировку, представленную в табл. 2.

Таблица 1. Группировка регионов ПФО по показателям научного потенциала

Регион (область, республика)	Количество организаций		Численность исследователей, чел.		Динамика численности
	2000 г.	2011 г.	2000 г.	2011 г.	2011 г./2000 г.
Группа 1					
Нижегородская	105	92	18370	18506	1,01
Татарстан	105	86	7364	6377	0,87
Башкортостан	85	60	4601	3237	0,70
Самарская	60	53	7987	6140	0,77
Саратовская	59	51	4159	2569	0,62
Пермский	56	50	5452	4788	0,88
Итого	470	392	47933	41617	0,87
Группа 2					
Удмуртская	32	22	1203	675	0,56
Пензенская	28	23	3312	2936	0,89
Кировская	22	19	849	735	0,87
Итого	82	684	5364	4346	0,81
Группа 3					
Оренбургская	18	19	805	557	0,69
Ульяновская	17	21	2360	2333	0,99
Чувашская	14	17	695	557	0,80
Марий Эл	11	8	1024	106	0,10
Мордовия	11	13	711	564	0,79
Итого	71	78	5595	4117	0,74

Таблица 2. Группировка регионов ПФО по численности занятых в научных исследованиях

Группа	Численность занятых в исследованиях, чел.	Регионы
1	Более 5000	Нижегородская, Самарская, Республика Татарстан
2	1000 – 5000	Республика Башкортостан, области: Саратовская, Пензенская, Ульяновская, Пермский край
3	Менее 1000	Кировская, Оренбургская области, Республики Чувашская, Марий Эл, Мордовия, Удмуртская

Видно, что из первой группы следует исключить такие регионы, как Республика Башкортостан (3237 чел.), Саратовская область (2569 чел.) и Пермский край (4788 чел.). При этом во второй группе нужно заменить Удмуртскую Республику (675 чел.) и Кировскую область (735 чел.) на Ульяновскую область (2333 чел.) из третьей группы. Полученные данные позволяют оценить научный потенциал регионов.

Качественная оценка научного потенциала региона может быть проведена с помощью показателя статистической отчетности «поступление патентных заявок». Показатель «количество полученных патентов» не может быть использован в силу малых своих значений, что делает все оценки на его основе

ненадежными. Кроме того, число полученных патентов – это результат деятельности в большей мере прошлых лет, чем число заявленных патентов, отражающих современные тенденции в инновационном развитии.

Таким образом, оценка производительности научно-инновационного комплекса региона была проведена по числу поданных патентных заявок. При этом был получен удельный показатель – «количество поданных патентных заявок на 100 чел. исследователей» (отношение количества поданных заявок к численности исследователей). Если упростить статистическую картину, то четко видна закономерность в распределении числа поданных заявок между регионами. Для этого регионы выстроим в порядке убывания по численности исследователей и сформируем группы по пять регионов в каждой. В каждой группе было определено среднее значение численности исследователей в регионах и среднее число поданных патентных заявок на 100 чел. исследователей. Результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3. Зависимость между численностью исследователей в регионах ПФО и числом поданных патентных заявок, 2011 г.

Номер пятерки регионов	Средняя численность исследователей, чел.	Среднее число патентных заявок на 100 чел. исследователей
1	7809,6	11,3
2	1849,6	16,5
3	446,0	35,5

Последнюю группу нельзя считать полноценной, так как в нее попали всего четыре региона с небольшими абсолютными значениями показателей, однако это не мешает увидеть закономерность. Чем выше среднесписочная численность исследователей, тем их производительность работы ниже. Следовательно, можно сделать вывод о достижении максимальной продуктивности по показателю поданных патентов в регионах третьей группы, имеющих минимальное количество исследователей (см. табл. 2). Однако нельзя утверждать, что уровень активности самих исследователей подчиняется данной закономерности. Статистические данные учитывают патентные заявки без выделения источников. Заявки, поданные исследователями, скрыты в общей массе, которая формируется главным образом разработчиками из промышленных предприятий. При этом распределение потока патентных заявок между организациями, ведущими фундаментальные и прикладные исследования, неизвестно.

Рассмотрим группировку регионов ПФО по интенсивности инновационной деятельности (табл. 4). Максимальные значения в каждом столбце выделены

жирным шрифтом, чем характеризуется относительная независимость показателей между собой. Нижегородская область, например, будучи лидером по научному потенциалу (см. табл. 1), впереди других лишь по одному абсолютному показателю инновационной деятельности – «число инновационно-активных организаций». По удельному весу организаций, осуществлявших инновационную деятельность, лидирующая тройка регионов включает в себя: Пермский край – 26,4%, Оренбургскую область – 17,0% и Республику Татарстан – 14,3%. Как видно, другой лидер по научному потенциалу – Республика Татарстан – стоит на третьем месте с 14,3%.

Таблица 4. Показатели инновационной деятельности в регионах ПФО за 2011 г.

Регион	Выдано патентов на изобретения	Число организаций, осуществлявших технологические инновации	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, %	Доля инновационной продукции, % от общего объема отгруженной продукции
Республика Башкортостан	467	97	12,6	4,2
Республика Марий Эл	82	17	7,5	1,9
Республика Мордовия	31	25	8,8	9,9
Республика Татарстан	602	122	14,3	14,8
Удмуртская Республика	117	59	11,4	4,2
Чувашская Республика	97	53	13,4	8,0
Пермский край	433	102	26,4	10,8
Кировская область	74	45	9,2	8,6
Нижегородская область	331	131	13,2	3,5
Оренбургская область	106	57	17,0	2,8
Пензенская область	137	28	9,3	5,2
Самарская область	451	91	13,8	21,8
Саратовская область	257	55	7,7	4,4
Ульяновская область	149	40	8,7	19,4

Объем инновационной отгруженной продукции является одним из важнейших показателей. Однако более точное представление дает относительный показатель, характеризующий в общем объеме отгруженной продукции долю

инновационной продукции. В этой группе лидерами стали: Самарская область – 21,8%, Ульяновская область – 19,4%, Республика Татарстан – 14,8%.

Как свидетельствуют данные, абсолютным лидером по всем приведенным показателям является Республика Татарстан.

Краткий анализ параметров приводит к выводу, что группировка по научному потенциалу регионов совпадает с группировкой по абсолютным и относительным показателям инновационной деятельности регионов. Итоги анализа сведены в табл. 5.

Таблица 5. Регионы-лидеры инновационной деятельности ПФО

Группировки регионов по абсолютным показателям		Группировки регионов по относительным показателям	
Выдано патентов на изобретения	Число организаций, осуществляющих инновационную деятельность	Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность	Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции
Республика Татарстан	Нижегородская область	Пермский край	Самарская область
Республика Башкортостан	Республика Татарстан	Оренбургская область	Ульяновская область
Самарская область	Пермский край	Республика Татарстан	Республика Татарстан

Как видно из проведенного анализа, Самарская область занимает лидирующее положение практически по всем показателям инновационной деятельности, что говорит о существенном потенциале и возможностях ее успешного инновационного развития.

Список использованных источников:

1. Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации // Общество и экономика. – 2006. – № 4. – С. 3–39.
2. Управление инновационным развитием региона: монография / под ред. А. П. Егоршина. – Н. Новгород: НИМБ, 2008. – 288 с.

Мартинюк Ю. С., Набока К. С.

ОКВНЗ «Институт підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНОГО РИНКУ МЕБЛІВ

Меблева промисловість, яка виробляє товари народного споживання, займає особливе місце серед деревопереробних галузей промисловості України. Потреба в меблях, залежно від умов життя і економічного стану населення,

зменшується або збільшується, але не зникає ніколи. Продукція галузі залишається затребуваною, виробництво меблів найбільш близьке до конкурентоздатного рівня в порівнянні з іншими товарами народного споживання тривалого користування [1].

Криза економіки України загалом у 2008 р. зумовила споживчу кризу (відмова від купівлі товарів тривалого користування на користь товарів щоденного попиту). Падіння меблевого ринку відбувалося дуже стрімко. В порівнянні з 2008 р. ринок знизив обороти майже удвічі і скоротився до рівня 4 млрд. грн. Починаючи з кінця літа 2009 р. ситуація почала потроху стабілізуватися з тим, щоб до березня 2010 р. почати повільно, але упевнено покращуватися. За перше півріччя 2011 р. спостерігається позитивна динаміка – приріст виробництва склав 19% [2].

Економічна ситуація, що ускладнилася, внесла свої корективи: багато виробників знизили темпи виробництва, відмовилися від реклами, тобто від головного двигуна будь-якого ринку. Руйнівним для ринку меблів став різкий спад обсягів будівництва житла та зростання інфляції. Також зупинився розвиток ринку в технологічному й маркетинговому аспектах. Під скорочення потрапили кращі фахівці галузі, маркетологи, що формували нові продукти.

Сьогодні ринок меблів поступово виходить з кризового стану, але всім учасникам меблевого ринку необхідно ретельно переглянути свої методи ведення бізнесу, оскільки зараз меблевики діють вже в суттєво нових економічних умовах. У зв'язку з активним розвитком українського ринку меблів виникла гостра конкуренція практично в усіх його сегментах.

Зараз на ринку меблів залишаються і успішно функціонують виробники та оператори, які приділяють багато уваги саме маркетингу, тобто зростає роль досліджень, аналізу, творчого підходу. Успішний меблевик у 2013 році не зобов'язаний продавати меблі, він має забезпечити клієнтові затишок, настрій, організувати його простір. Слід придивлятися до людей і їхніх нових потреб.

Мета проведеної роботи полягає у визначенні існуючих проблем та подальших перспектив розвитку ринку меблів м. П'ятихатки та м. Жовті Води.

У якості об'єкту дослідження були взяті магазин «Євромеблі» м. Жовті Води та магазин «Диван» м. П'ятихатки.

Аналіз проводився у наступній послідовності етапів:

1. Розрахований рівень конкуренції на аналізованих ринках шляхом знаходження індексу Херфіндаля-Хіршмана.

2. Реалізоване маркетингове дослідження для виявлення існуючих проблем у функціонуванні досліджуваних підприємств.

3. Розроблений план заходів для покращення та більш повного використання потенціалу підприємства «Євромеблі» та магазину «Диван».

Проведені розрахунки показали, що на ринку меблів м. П'ятихатки і м. Жовті Води присутній високий рівень конкуренції, про що свідчать знайдені значення індексу Херфіндала-Хіршмана:

$$HHI = \sum_{i=1}^n D_i^2, \quad (1)$$

де D_i – частка i -го підприємства в загальному обсязі реалізації продукції заданого асортименту.

Для ринку м. Жовті Води індекс склав 0,1257, для ринку м. П'ятихатки – 0,1258, що говорить про наявність високого рівня конкуренції.

Під час реалізації маркетингового дослідження виявлені наступні проблеми у функціонуванні підприємств, а саме:

1. Близько 58% опитуваних респондентів не купували жодного разу меблів у магазині «Євромеблі» у зв'язки з тим, що 40% опитуваних не знають де знаходиться даний магазин, 10% – не знають взагалі про існування такого магазину і лише 8% – не влаштовує асортимент.

2. Близько 52% респондентів не збираються робити покупки меблів у магазині «Диван» через відсутність можливості долати значні відстані до даного магазину. Така ситуація пов'язана з тим, що половина опитуваних респондентів є мешканцями інших населених пунктів П'ятихатського району, а графік маршрутних таксі досить не зручний для респондентів.

У ході проведеної роботи був розроблений наступний план заходів щодо вирішення існуючих проблем аналізованих підприємств, а саме:

1. Для магазину «Євромеблі» розроблений медіа план для збільшення поінформованості мешканців м. Жовті Води. Цільова аудиторія склала 17020 чол., або 35%. Серед них 6642 жінок, 10378 чоловіків. Бюджет запропонованих заходів складає 10216,5 грн. Результати обхвату аудиторії 46,8%.

2. Для магазину «Диван» розроблена пропозиція стосовно здійснення продажів через Інтернет-магазин. Для цього необхідно розробити сайт для підприємства, який водночас буде виступати і рекламним інструментом і віртуальний магазином, де можна розмістити весь асортиментний ряд підприємства з мінімальним витратами в порівнянні з орендою великого приміщення. Для

подальшого успішного розвитку та подолання існуючих проблем на аналізованих підприємствах доцільно запровадити у життя запропоновані рекламні заходи, попередньо (якщо потрібно на вимогу курівництва) прорахувавши економічну ефективність таких заходів.

Список використаних джерел:

1. Становлення та розвиток меблевого ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.archive.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2011_52/30.htm
2. Перспективы мебельной промышленности в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prostocomfort.com.ua/mebel/novosti/perspektivy_mebelnoy_promyshlennosti_v_ukraine

К. держ. упр. Орлов В. В., Харитоненко Я. М.

Криворізький національний університет, Україна

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

В сучасному суспільстві правові умови самореалізації молоді в успішній професійній діяльності можливі лише за використання і впровадження досягнень і розробок зарубіжної і вітчизняної науки, бізнесу і досвіду. Оскільки перспективним напрямком малого і середнього бізнесу в Україні є використання франчайзингу, вважаємо за потрібне приділити увагу дослідженню цього питання як можливого варіанту трудової кар'єри для молоді в Україні.

Франчайзинг – це форма співпраці між двома учасниками, які фінансово та юридично незалежні один від одного (франчайзером та франчайзі). Перший продає право на використання своєї торговельної марки, методів ведення бізнесу, ноу-хау та виробничої системи, а другий, відповідно, купує у франчайзера право на створення бізнесу і виплачує сервісну плату (роялті) за використання товарного знака, ноу-хау, системи ведення бізнесу та допомогу в його організації [1].

Аналіз наукової літератури перш за все дав змогу виявити, що сьогодні відсутній уніфікований підхід до тлумачення поняття «франчайзингова мережа». О. Є. Кузьмін, У. Р. Сухорська, Т. В. Мирончук визначають франчайзингову мережу, як сукупність підприємств франчайзі, що контролюються одним франчайзером [3].

Відповідно до «Термінологічного словника» Асоціації франчайзингу України, франчайзингова мережа визначається як мережа точок, які використовують

одну франшизу, й складається як мінімум із 2-х суб'єктів – франчайзера та франчайзі, які перебувають на різних рівнях правовідносин [2].

Трактування франчайзингової мережі як сукупності торговельних об'єктів, що використовують одну франшизу, потребує уточнень з двох аспектів. По-перше, використовують франшизу лише франчайзі, а франчайзер, який також є складовим елементом мережі, франшизу надає. По-друге, розвиток франчайзингу зумовив існування різних видів франшиз, комбінування яких може використовуватися для формування того чи іншого виду франчайзингової системи. Тобто в межах однієї франчайзингової системи можуть застосовуватися відмінні франшизи, що надані одним франчайзером. Наприклад, компанії «Миронівський Хлібопродукт» належать такі торгові марки як «Наша Ряба», «Легко!», «Фуа Гра», «Сертифікований Аргус», «Дружба народів», «Бащинський»; компанії Fast Food Systems – торгові марки «Піца Челентано», «Картопляна хата», «Япі», «Кафе Пункт».

Узагальнюючи викладене вище, автором пропонується визначати франчайзингову мережу як сукупність суб'єктів господарювання, які діють на ринку під однією торговою маркою на умовах франчайзингу і до їхнього складу входять власний торговельний об'єкт (чи об'єкти) франчайзера та від однієї до декілька сотень (тисяч) бізнес-одиниць франчайзі, що функціонують на основі отриманих від нього франшиз. А франчайзингову мережу, до складу якої входять бізнес-одиниці франчайзі, що координуються одним франчайзером, але діють на ринку під різними торговими марками, слід визначати як диверсифіковану франчайзингову мережу.

Вкладення інвестицій у перевірену концепцію бізнесу, що успішно розвивається, сприяє швидкому визнанню франчайзі на певному ринковому просторі, а отримання консультаційної й рекламної підтримки франчайзера, дотримання стандартів ведення бізнесу дозволяє значно мінімізувати ризики франчайзі і забезпечує процвітання бізнесу.

Сьогодні франчайзингові пропозиції в Україні достатньо різноманітні за якістю та видами діяльності, тому інвесторові слід досконало проаналізувати інформацію щодо наявних на ринку для продажу франшиз та обрати саме ту, яка найбільш відповідає його вимогам. На відміну від країн, де франчайзинг досить розвинутий і захищений законодавчо, в Україні цей процес довготривалий, але саме від цього залежить майбутня прибутковість купленого бізнесу [4]. Під час вибору франшизи дуже важливо об'єктивно оцінити всі плюси та

мінуси вступу до конкретної мережі, зважити, наскільки порівнянними є витрати часу та ступінь ризику вкладених грошових коштів. Окрім цього, підприємцеві слід також звернути увагу на фінансову стабільність організації.

Ринок франчайзингу можна розглядати як перспективний напрямок ведення комерційної діяльності на території України. Основними чинниками, що, на нашу думку, сприятимуть зростанню ринку франчайзингу у 2013 р. та в майбутніх роках в Україні, будуть такі:

- зростання безробіття внаслідок економічної кризи, оскільки купівля франшизи дає змогу заснувати власний бізнес під брендом вже відомої в країні або навіть у світі організації. Таким чином, населення, що залишилося без роботи, дедалі більше зацікавлюється створенням власної справи;

- обвал фондового ринку. Незважаючи на те, що ключові фондові індикатори світу впали, прибутки підприємств франчайзингу зростатимуть;

- розподіл бюджетних коштів на підтримку підприємств під час кризи відбувається на користь великих корпорацій та фінансово-промислових груп;

- зниження вартості нерухомості та орендної плати зменшує початкові капіталовкладення під час заснування бізнесу на умовах франчайзингу.

Отже, франчайзинг має низку переваг, які дають змогу знизити операційні витрати та підвищити ефективність виробничої діяльності, що особливо важливо для України в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. Варналій. – 3-є вид., [стер.]. – К.: Знання, КОО, 2005. – 302 с.
2. Говорушко Т. А. Малий бізнес / Т. А. Говорушко, О. І. Тимченко. – К.: Центр учбов. літ-ри, 2006. – 200 с.
3. Ляшенко В. И. Развитие франчайзингового режима в Украине / В. И. Ляшенко // Вісник економічної думки України. – 2007. – № 1. – С. 79–85.
4. Мюррей Я. Франчайзинг. Типы франшизы, где достать финансы, как добиться успеха / Я. Мюррей. – СПб.: Питер, 2004. – 144 с.

Письменна О. Б.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В УРАНОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

Видобуток уранової сировини на існуючих родовищах в наявний час характеризується складною екологічною ситуацією, що супроводжується відсутністю фінансування. Екологічна криза охопила багато країн світу, в зв'язку

з чим, провідні фахівці розглядають можливість виходу із критичної ситуації, що сталася, та шляхи подальшої стабілізації.

Існує цілий ряд пропозицій, для реалізації яких необхідне достатнє фінансування. Як зазначено, основою можливості стабілізації, реабілітації (а в багатьох випадках реанімації) існуючого положення може бути ресурсозбереження, як основа виживання світової спільноти.

Суттєвий внесок у вирішення проблеми екологізації виробництва, можливості сталого розвитку внесли вчені економісти та екологи: В. А. Голян [1], В. О. Гусев [2], Б. М. Данилишин [1], В. М. Задорський [3], Т. В. Іванова [4], Л. Г. Мельник [5], Е. В. Рюміна [6], М. Н. Хвесик [1], М. В. Войнаренко [7] та ін.

Дослідження науковців та теоретичні обґрунтування вирішення проблеми базуються в основному на розгляді можливості сталого розвитку та впровадження інноваційних технологій.

Як свідчать дані рис. 1, в останні роки на Україні утилізація токсичних відходів практично зупинилася. Що стосується радіоактивних відходів, розташованих в Дніпропетровській, Кіровоградській та Миколаївській областях, то їх кількість з кожним роком збільшується.

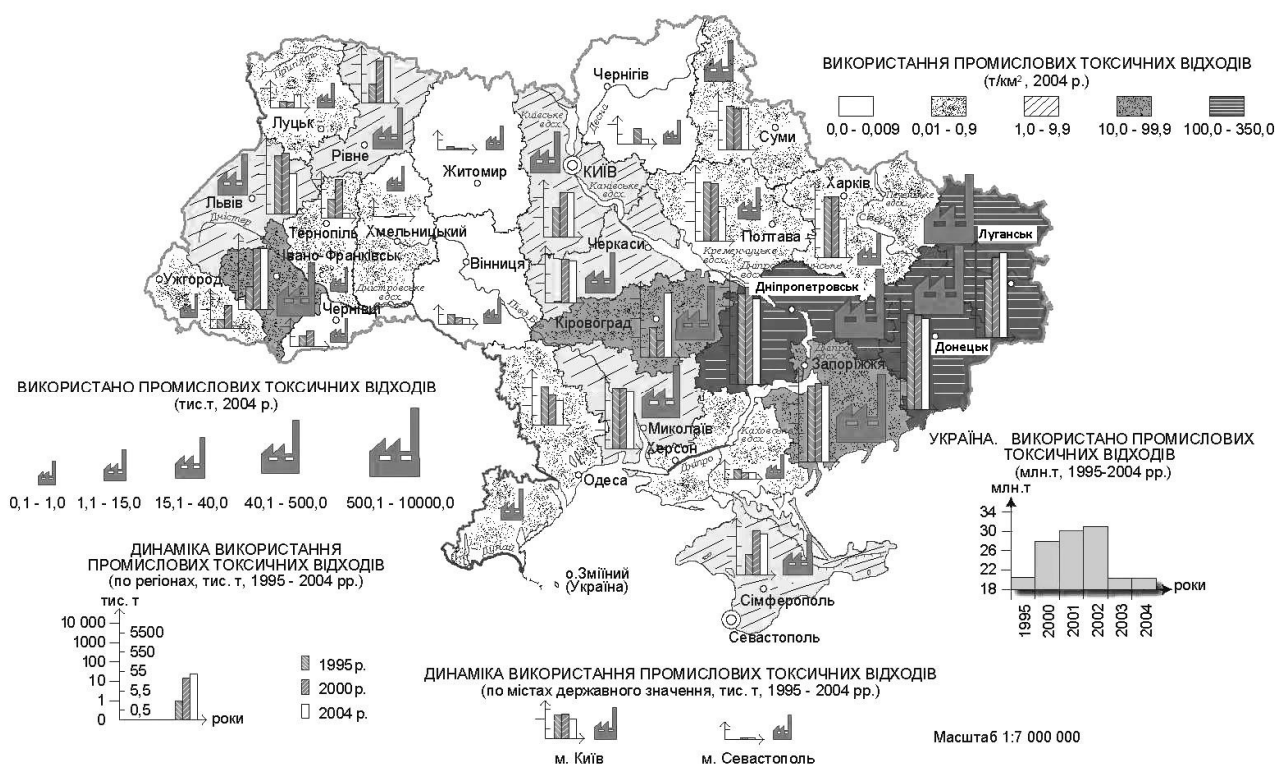


Рис. 1. Динаміка використання промислових токсичних відходів

Споживання електроенергії підприємствами, що значно перевищує світові показники, викликало надмірний розвиток енергетики, в тому числі ядерної, що

призвело до накопичення значної кількості радіоактивних відходів [8]. Стан України з відображенням накопичених радіоактивних відходів показано на рис. 2.

Існуюче положення характерне для багатьох країн світу. Як наслідок – виникнення парникових ефектів, катаклізмів, забруднення повітря, води та продуктів харчування канцерогенними похідними, що негативно впливають на здоров'я людства. Це викликає необхідність розробки шляхів виходу із ситуації, що склалася.

Враховуючи специфіку уранодобуваючого регіону, нами було запропоновано ресурсозбереження, як головний шлях реабілітації та створення умов для подальшого розвитку людства.



Рис. 2. Радіоактивні відходи Дніпропетровської, Кіровоградської та Миколаївської областей

При цьому були розглянуті наступні заходи для вирішення вказаних проблем:

- комплексне та повне використання сировини;
- застосування сучасних підходів до процесів виробництва;
- утилізацію накопичених на території Дніпропетровської та Кіровоградської областей забалансових руд, що несуть значне техногенне навантаження;
- обґрунтування природо- та ресурсозберігаючих технологій, технічних засобів, що забезпечують як підвищення заходів з охорони навколишнього середовища, раціональне використання надр і життєдіяльність населення уранодобувних регіонів, так і дають економічну, соціальну та екологічну оцінку

доцільності розробки уранових родовищ з метою мінімізації негативного впливу на життя людей;

– реабілітацію забруднених ґрунтів та очищення залишкових радіоактивних розчинів колишніх ділянок підземного вилуговування на основі впровадження технологій сорбційного та співосаджувального механізмів вилучення урану із вищезазначених розчинів, розташованих у регіонах кращих чорноземів світу.

Слід особливо відзначити необхідність розробки та впровадження технології переробки накопичених відходів, а також нових прогресивних ресурсо- та енергозберігаючих технологій, використання відходів інших виробництв, що розташовані в регіоні видобутку урану для вирішення питань уранових шахт.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б. М. Економіка природокористування: підручник / Б. М. Данилишин, М. А. Хвесик, В. А. Голян. – К.: Кондор, 2010. – 465 с.
2. Гусев В. О. Парадигма сталого розвитку інноваційного розвитку України / В. О. Гусев // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 154–157.
3. Задорский В. М. К вопросу о «кластеризации» Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ucluster.org/blog/2009/11/k-voprosu-o-klasterizacii-ukrainy>
4. Іванова Т. В. Екологізація природокористування та політика ресурсозбереження в сучасних умовах / Т. В. Іванова // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – С. 123–125.
5. Мельник Л. Г. Экологическая экономика: учебник / Л. Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2001. – 350 с.
6. Рюмина Е. В. Оценка экономического ущерба от экологического ущерба при разработке планов и программ / Е. В. Рюмина // Проведение оценки воздействия на окружающую среду в государствах-участниках СНГ и странах Восточной Европы. – М.: Государственный центр экологических программ, 2004. – С. 33–40.
7. Войнарченко М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. П. Войнарченко // Матеріали конференції: Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій. – К., 2001. – С. 25–33.
8. Промышленные отходы: инновационные решения и экологизация промышленности / [В. М. Задорський, Н. Н. Новиков, О. Е. Маряскина, В. В. Малый] // Экономические инновации. – 2001. – № 12. – С. 122–131.

Рожко З. П.

Вінницький коледж Національного університету харчових технологій, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІННИЦЬКОГО РЕГІОНУ

На етапі сучасного розвитку виробництва виникла необхідність аналізувати діяльність регіонів України в залежності від їх спеціалізації, так як на даний момент виникла проблема виробництва і споживання сільськогосподарської та

харчової продукції. Тому не є винятком Вінницький регіон, який завжди був одним із виробників необхідної продукції.

Розвиток регіону залежить від економічного стану підприємств, а він за 2012 р. значно зріс порівняно з попередніми роками. За рівнем соціально-економічного розвитку серед регіонів України область піднялася і посідає 3 місце після, м. Києва та Дніпропетровської області. Поточного року обсяги промислового виробництва збільшилися на 5,9%, а товарообіг – на 17,8%. Заробітна плата зросла на 17% і складає в середньому 1744,5 грн. Створено більше 9 тис. суб'єктів підприємницької діяльності, що на 47% більше рівня минулого року. Порівняно з аналогічним періодом минулого року надходження до місцевих бюджетів збільшилися майже на 17%. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, за попередніми даними становить понад 200 млн. дол. США [3].

Серед областей України Вінниччина займає передові позиції практично в усіх галузях агропромислового комплексу. В зерновому виробництві досягнуто рекордного для держави показника – зібрано 3,6 млн. тонн зерна.

Розпочато роботу з наведення порядку на ринку молока: як наслідок, введено в дію додатково майже 164 молокоприймальних пунктів з необхідним обладнанням. Молока сьогодні вироблено 788 тис. тонн – найбільше серед регіонів. Серед областей України, Вінниччина займає перші місця з виробництва молока, чисельності поголів'я великої рогатої худоби.

Експорт харчової промисловості – 117 млн. дол., що на 12,3% більше до минулого року. 2012 року Вінниччина житиме відповідно до Програми соціально-економічного розвитку, який складається на кожний рік.

Так, основним підсумком економічного стану Вінниччини 2012 року можна вважати вдале зростання індексу промислового виробництва, зростання надходжень до Зведеного бюджету та приріст доходів місцевих бюджетів, збільшення обсягів експорту товарів тощо.

Згідно з прогнозами, 2013 року в області очікується зростання обсягів промислового виробництва на 5%, інвестицій на 9%. Крім того, зовнішній торговельний оборот має збільшитися майже на 6%, а виробництво сільськогосподарської продукції – на 1,6%. Також на мешканців Вінницької області очікує зростання заробітної плати на 13%, тож у середньому вона має становити 2006 гривень, у порівнянні з 1743 гривнями 2012 року [2].

По суті головна мета Програми – успішний соціально-економічний розвиток області 2013 року та закладення підґрунтя для розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності у майбутньому, а це покращення добробуту населення.

Так, 2013 року адміністрацією підтримується реалізація понад 20 потужних інвестиційно-інноваційних проєктів, загальною вартістю більше 19 млрд. грн.

Серед них найбільший вплив матиме будівництво виробничого комплексу з вирощування та переробки птиці ВАТ «Миронівський хлібопродукти (буде створено 10 тисяч нових робочих місць, вартість проєкту 1,5 млрд. дол.; введення в експлуатацію першої черги – 2013 рік, повне завершення будівництва – 2015 рік); а також будівництво нового цукрового заводу у Шпівково, ПП Кряж (до 2015 р.) Це буде високопродуктивний цукровий завод з виробничими потужностями, що дозволяють переробляти 12 тис. т цукру-сирцю на день, буде розташований на площі 38 га. Компанія проінвестує 350 млн. дол. США у спорудження заводу. Wiedemann Polska Projekt розробить проєкт заводу. Сучасні технології дозволять компанії впровадити безвідходне виробництво, що на 75% буде забезпечуватись власними енергоресурсами (біогаз вироблений із жиму) та на 100% електроенергією, яка буде вироблятися на когенераційній установці, розташованій на ТЕЦ потужністю 20 мВт. Компанія планує впровадити технологію «сухої» подачі цукрового буряку на переробку, що значно зекономить водні ресурси. Також буде змонтована 6-ступінчата випарна установка з апаратам тонкоплівкового типу й така схема кристалізації, що дозволяє отримувати високий відсоток виходу готової продукції – більше 15% при середньому українському показнику 12%. Готова продукція буде фасуватися в мішки з клапанами вагою 25 або 50 кг, мішки з зашиванням по 50 кг, «big-bag» мішки вагою 1 т й складатимуться у двох циліндричних силосах ємністю по 50 тис. т кожний. Передбачається, що завод в Шпівково буде працювати в сезон цукроваріння не менше 100 днів і буде виробляти більше 180 тис. т цукру на рік [1].

Загалом за останні чотири роки на Вінниччині відбулась суттєва зміна галузевої структури промислового виробництва. Натомість у загальному обсязі промислового виробництва збільшилась питома вага хімічної промисловості (з 6,3% до 15,3% галузевої структури промислового виробництва), оброблення деревини (3,2% до 11,4%).

Висновки. Отже, економіка регіону – це складна, характеристика економічних можливостей підприємств, щодо виготовлення та продажу на ринку конкурентоспроможної продукції. На мою думку Вінницький регіон має всі можливості для подальшого розвитку особливо, коли є всі необхідні ресурси і потенціал.

Список використаних джерел:

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua/art/4062395.html>
2. Барецький В. Стан розвитку економіки області у 2012 році / В. Барецький // За результатами прес-конференції в облдержадміністрації від 30.12.2012.
3. Статистичний щорічник Вінницької області. – Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2011–2012 р.

Стенічева І. Б.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ІНТЕГРАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі світового розвитку перед багатьма країнами і особливо тими, що нещодавно заявили про себе, як самостійні суб'єкти міжнародних відносин, постають проблеми щодо пошуку відповідного місця в системі світового господарства. Україна, як і інші республіки колишнього Радянського Союзу, у досить непростих умовах визначає параметри соціально-економічної й геополітичної моделі розвитку. Інтеграція до об'єднаної Європи є основним національним інтересом нашої країни, який може бути реалізований завдяки грамотно побудованій моделі економічного розвитку, що становить підґрунтя функціонування господарства [1].

Моделі економічного розвитку в рамках системи сучасного капіталізму становили предмет аналізу й вітчизняних учених. Наприклад, С. Мочерний виділяє такі основні моделі: 1) ринкової економіки з її модифікаціями та історичними формами; 2) змішаної економіки, яка є найдосконалішою моделлю сучасного капіталізму; 3) постіндустріального суспільства; 4) національної економіки; 5) капіталістичної економіки; 6) народної економіки. Найоптимальнішою моделлю для України може бути модель народної економіки, яка передбачає використання усіх типів власності (за домінування трудової колективної власності), всебічний соціальний захист населення і національне демократичне економічне планування [2]. В Україні дотепер не сформована ефективна модель розвитку економіки, що повною мірою відбивала б її національні економічні інтереси і стала макроекономічною теоретичною базою ефективної державної економічної політики.

Системний аналіз стратегії, тактики і результативності економічних трансформацій та реформ, проведених у нашій країні від 1992 року, дозволяє констатувати, що вони, на жаль, виявилися неуспішними попри правильність

загальної базової парадигми, яка полягала у переході від адміністративно-командної до ринкової системи економіки та господарювання. Головними причинами хибного реформування в українському варіанті слід визнати: відсутність правильно сформованих національних економічних інтересів, на реалізацію яких має бути націлена модель економіки, що впроваджується в країні; хибно визначене теоретичне підґрунтя економічної моделі розвитку у вигляді ліберально-космополітичних концепцій суто монетаристського спрямування та автоматичне дотримання порад і некритичне сприйняття досвіду їх носіїв; вибір і застосування невдалого механізму реалізації загальної стратегії реформ, інструментами якого виступили масова ваучерна приватизація лівової частки державної власності, запровадження системи стихійного ціноутворення, одномоментне відкриття економіки для недержавного експорту та імпорту, зміни законодавства, соціальних і господарських інститутів, що зумовили створення у країні корупційного середовища, формування кланово-корпоративних груп та їх зрощення з державно-бюрократичною номенклатурою.

За даними Світового банку опублікованими у 2012 році, за ВВП на душу населення Україна посідає 122 місце. Виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку, про що говорить досить низький ВВП на душу населення [3]. При такому низькому рівні економічного розвитку навряд чи можна розраховувати на швидку й ефективну інтеграцію до економічних об'єднань. Науковці стверджують, що наша країна неготова до глобальної інтеграції і конкуренції [4]. Але держава з таким потенціалом не може залишатися в самоізоляції. Тому її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу.

Відносно низькі темпи включення країни у світове господарство та надмірно висока залежність економіки від експорту можуть стати чинниками прогресуючого спрощення національної економічної структури. При цьому в ній значно виділятимуться експортоорієнтовані галузі і виробництва, які спеціалізуюватимуться на виробництві сировинних або низько технологічних виробів і послуг. Це притягатиме до зазначених галузей основну масу інвестиційних ресурсів, а високотехнологічні галузі будуть виштовхуватися з ринку капіталів експортоорієнтованими виробництвами.

Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної політики. Для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств вони повинні впроваджувати інновації.

Але зараз 80–90% пропонуваних інноваційних ідей відхиляються (коли у США приймається 52% запропонованих ідей) [3].

Сучасна глобальна науково-технологічна, інформаційна, кібернетична та екологічна революція потребує відповідних змін у моделях економічного розвитку [5]. Україна повинна враховувати ці процеси, визначаючи економічну модель свого розвитку. Виходячи із новітніх світових викликів і можливостей, щоб стати конкурентною державою у центрі Європи, Україна має вибудувати інноваційну модель розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Соскін О. Моделі влади в Україні: спроба політико-економічного аналізу / О. Соскін // Економічний часопис. – 1997. – № 1. – С. 3–6.
2. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів: Світ, 2001. – 334 с.
3. Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського союзу: монографія / О. І. Шнирков. – К.: Вид-полігр центр «Київ. ун-т», 2008. – 217 с.
4. Школа І. М. Регіональні принципи та економічні аспекти інтеграції України в Європейський Союз / І. М. Школа, О. М. Верстяк // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 226–231.

Часовських Ю. П.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ПРОДУКТИВНО-ТВОРЧІЙ ПОТЕНЦІАЛ КОМУНІКАЦІЙ – ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Потенціал окремих підприємств й економіки в цілому визначається людським інтелектом. Відмінність людського інтелекту, як ресурсу полягає у тим, що він має можливість розвитку у процесі його використання. Людський інтелект є визначальним фактором щодо інших ресурсів через доцільність та методи їхнього використання. Розвиток людського інтелекту збільшує фактори виробництва. На розвиток людського інтелекту впливають комунікації. Ступінь використання ресурсів залежить від взаємин людей у процесі їхньої взаємодії.

Проблеми розвитку підприємств і економіки в цілому взаємозалежні. Ці проблеми стосуються усіх галузей знань. У їх вирішенні беруть участь фахівці різних сфер науки і техніки. Вирішення проблем потребує взаємин фахівців різних галузей. Те, у який спосіб організація і фахівець визначає для себе об'єкт і зміст процесу взаємодії, те, яка система взаємозв'язків створюється, дозволяє

або не дозволяє ефективно вирішувати проблеми. При цьому людина виступає як суб'єкт соціально-економічних відносин.

Як суб'єкт соціально-економічних відносин і елемент організаційної системи кожний фахівець водночас є суб'єктом організаційних відносин. Організаційні відносини – це відносини людей у межах окремої організації і відносини людей, що приналежні до різних організацій. По-перше тому, що ці відносини регламентуються політикою і правилами організації, до яких вони належать. По-друге тому, що взаємодія організацій здійснюється відповідно їх функціям, як процеси комунікації. По-третє тому, що організації які взаємодіють, є елементами загальної організаційної системи вищого порядку, такий як держава або міждержавні організації.

Організаційні відносини вимагають нормативної, рольової, інформаційної визначеності, фіксують стійку структуру зразків поведження людей [1].

Організаційні відносини між суб'єктами на свідомому рівні реалізуються у процесах комунікації. У маркетингу і менеджменті комунікація визначається як процес передачі інформації і її розуміння одним суб'єктом взаємин іншому. [2, с. 337] Сутність потенціалу соціально-економічних взаємин, джерело синергічного ефекту організаційної системи розкривається визначенням: акт комунікації несе в собі поряд з репродуктивним продуктивно-творчий потенціал. При чому повідомлення повинні бути сприйняті і правильно застосовані [3, с. 103] Визначення вказує на спосіб підвищення ефективності використання людського інтелекту. Ця властивість комунікації дозволяє свідомо підходити до побудови взаємин між суб'єктами, до створення комунікативних зв'язків, до сприйняття і розуміння в максимально можливому ступені потенціалу комунікації і способу його використання, до розуміння природи обмежень ефективності цього процесу. Це визначення надає можливість оцінювання засобів комунікації, які у значній мірі визначають ефективність суб'єктів соціально-економічних відносин. Це підтверджується О. Юлдашевою, яка приходить до висновку, що основою роботи підприємств стають їхні відносини з економічними суб'єктами, чи здатність організації до встановлення і розвитку ефективних відносин з партнерами. Відносини перетворюються на найважливіший ресурс, що є у підприємства на рівні з матеріальними, фінансовими, інформаційними [4, с. 36].

Відносини, що є проявом інтелектуального ресурсу, не можуть бути поставлені в один ряд з матеріальними й іншими ресурсами, тому що, вони

визначають їхню кількість і якість, способи їхнього використання. Дане визначення комунікації дозволяє виявити основу трансформації умов взаємодії суб'єктів – синергічний ефект, що виникає за рахунок використання продуктивно-творчого потенціалу комунікації. Сучасні організації не просто стають більш гнучкими, вони перетворюються у віртуальні системи мереж, у суму контактів між постачальниками, фахівцями, споживачами і суспільством у цілому. Такий напрямок розвитку економічних систем обумовлено характером взаємин суб'єктів у прагненні використання потенціалу комунікацій [5, с. 152].

У суспільстві, що побудоване на принципах комунікації, де комунікації це найважливіший чинник, людина стає головним суб'єктом у виробленні та перетворенні інформації [6]. Філософський зв'язок людина – відносини – інформація – ефективність позначає тенденції розвитку економічних систем і значення концепції маркетинг-менеджменту як основи для визначення та реалізації інтересів суб'єктів економічних відносин.

Процес комунікації забезпечується передачею інформації. Характеристики суб'єктів соціально-економічних відносин визначають ступінь впливу один на одного в процесі сприйняття і використання інформації. Вивчення інформаційної взаємодії як об'єкта філософського дослідження привела Н. А. Кузнецова, Н. Л. Мухелишвили і Ю. А. Шрейдера до формування принципів інформаційного забезпечення взаємин суб'єктів. Це принцип тезаурусу, що означає необхідність в апріорній інформації, достатньої для дешифрування і засвоєння отриманого повідомлення. Апріорна інформація припускає знання і використання учасниками процесу комунікації однакових кодів, мов, понять. Наступний принцип інформаційного обміну – це принцип фасцінації або привабливості повідомлення. Привабливість повідомлення визначають мотиви і мета одержувача, форми повідомлення і т. д. І, нарешті, принцип маєтики чи родопомочі, відповідно до якого в процесі інформаційної взаємодії адресат може одержати більше інформації, чим повідомляв відправник. Проблема розуміння розглядається як когнітивна проблема. Згідно принципу маєтики інформаційне повідомлення діє як стимулятор формування особистого знання адресата, що провокує в ньому творчу уяву [7, с. 84].

Доречною є ілюстрація продуктивно-творчого характеру комунікацій та принципів інформаційного обміну словами Сенеки про те, що освічена людина може довідатися за день більше, ніж неосвічена людина за усе своє життя.

Сказане вище дозволяє стверджувати, що можливості ефективного використання потенціалу організації окремими людьми з обмеженою кількістю зв'язків та невеликими групами обмежені. Можливість одержання синергічного ефекту за рахунок використання продуктивно-творчого потенціалу взаємин в умовах ізолюваності обмежена. Це збігається з висновками Ф. Котлера, котрий в огляді кращої практики забезпечення маркетингової переваги визначає як погану практику застосування ієрархій, як добру – застосування мереж, як чудову – роботу командою. Слабкими він вважає вертикально інтегровані структури, нормальними плоскі організації з мінімальною кількістю рівнів та стратегічні альянси [8, с. 391].

Структура і зміст інформації повинні відповідати принципам тезаурусу, маєтики, фасцінації. Аналітики маркетингових комунікацій вказують на три характеристики джерел маркетингової інформації, що беруть участь у соціально-економічних відносинах. Це довіра, привабливість і влада [9, с. 235].

Діяльність у процесі соціально-економічних відносин визначається взаємним впливом суб'єктів, тобто владою. Влада пов'язується з обміном інформацією. Фахівець з менеджменту Ч.Бернард визначив владу як інформаційний зв'язок [10, с.173]. Теорія менеджменту визначає поняття влади як здатність однієї людини впливати на поведінку іншої людини. Утворюючи соціально-економічну систему суб'єкти відносин впливають на поведінку один одного, тобто створюють владну систему. Питання відносин суб'єктів у такий спосіб зводиться до розподілу ступеня впливу по відношенню друг до друга. Розрізняють владу загрози, владу заохочення, законну владу, владу експерта, референтну владу і інформаційну владу [11, с. 378–379] Влада реалізується в процесі організаційних відносин шляхом інформаційної взаємодії. Наприклад, влада експерта існує за умов потреби в знаннях експерта і поінформованості, що експерт володіє відповідним знанням. Взаємини суб'єктів залежать від мотивації, яка визначається змістом повідомлень у процесі комунікації. Це зокрема пояснюється теорією чекань, що пояснює, яка інформація впливає на рішення індивіда щодо дій [12, с. 267].

Взаємини суб'єктів соціально-економічних систем характеризуються ступенем підпорядкованості. У випадку рівноправних відносин ефективність взаємин залежить від зацікавленості сторін, у випадку підпорядкування одного суб'єкта іншому взаємини описуються теорією прийняття повноважень запропонованої фахівцем з управління Ч. Бернардом. Повноваження визначене як

інформація, на основі якої учасник організації направляє свої дії і визначає, що він буде або не буде робити в межах завдань організації. Якщо підлеглий не приймає повноважень від керівника, то передача повноважень не відбувається. [13, с. 311]. Це відповідає висновку про те, що суть діалектичної взаємодії суб'єкта й об'єкта влади полягає в тому, що їх відносини, як і відносини двох будь-яких взаємодіючих компонентів, не належать однієї з взаємодіючих сторін. Вони характеризуються двостороннім спрямованим процесом [14].

Поняття влади при розгляді взаємин суб'єктів зв'язано з поняттям волі, з оцінкою значення волі для суб'єктів і їхніх взаємин. Значення волі суб'єктів соціально-економічних відносин визначається як вирішальне для розвитку й існування соціально-економічних систем. Обмеження добровільності, стають загрозою для всієї системи взаємин [15, с. 120]. Воля суб'єктів соціально-економічних відносин припускає вибір, що ґрунтується на змісті інформаційного повідомлення при достатньої до нього довірі після оцінки його достовірності. Довіра визначає можливість використання повідомлення.

На поведження суб'єкта соціально-економічних відносин інформація впливає в ступені, який залежить від ступеня довіри, тобто віри. Віра визначається як особливий стан психіки, що приводить до повного і беззастережного прийняття людиною інформації.

Відносини між суб'єктами складаються в залежності від ступеня довіри один одному, від власної оцінки можливого поведження інших суб'єктів. Довіра у величезній частині відноситься до емоційної, тобто погано раціоналізуючій сфері людської психіки [16, с. 79, 90]

Довіра як морально-психологічний стан суб'єкта відносин здобуває особливу значимість у процесі розвитку, ускладнення соціально-економічної системи. Оцінка довіри з погляду ефективності економічних відносин полягає у наступному: довіра в усе більшому ступені впливає на динаміку економічних відносин. Економічна вага фактору довіри зростає. Зміцнення довіри між партнерами сприяє зниженню сукупних економічних витрат [17, с. 31].

Оцінка фактора довіри присутня в роботах вітчизняних і закордонних фахівців маркетинг-менеджменту. Системи маркетингових каналів розглядаються як соціальні мережі [18, с. 214]. У соціальних мережах застосовуються соціальні інструменти, якими є особистісні характеристики й імідж контактуючих осіб, створення атмосфери довіри і зобов'язання, особисті контакти, організаційна культура і т. д. Без соціального інструментарію ефективність

маркетингової діяльності визнається не виправдано обмеженою [19, с. 34]. Добрі відносини з зовнішнім середовищем і сприятлива суспільна думка є умовою досягнення максимуму реалізації комерційних цілей [20, с. 49].

Умовами ефективності інформаційних систем на основі продуктивно-творчого потенціалу комунікацій є: дотримання принципів тезауруса, фасцінації і маєвтики; забезпечення волі вибору та довіри.

Список використаних джерел:

1. Багинский В. В. Организационные отношения: структура и функции (социально-философский анализ): дис. ... канд. филос. наук / В. В. Багинский // АМ України; Институт Философии. – К., 1993. – 128 с.
2. Schermerhorn Jr. John R. Management for productivity. New York: Jhon Wiley & sons, Inc. 1984.
3. Воронин А. А. Техника как коммуникационная стратегия / А. А. Воронин // Вопросы философии. – 1997. – № 5. – С. 96–105.
4. Юлдашева О. Маркетинг взаимодействия: философия и методология межфирменных коммуникаций / О. Юлдашева // Маркетинг. – 1999. – № 3. – С. 32–39.
5. Гурков И. Теория организаций / И. Гурков, Б. З. Мильнер // Вопросы экономики, 1998. № 11. – С. 152–154.
6. Джинчарадзе Н. Г. Інформаційна культура особи: формування та тенденції розвитку (соціально-філософський аналіз): дис. ... докт. филос. наук / Н. Г. Джинчарадзе // Київський ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 1997. – 425 с.
7. Кузнецов Н. А. Информационное взаимодействие как объект научного исследования (перспективы информатики) / Н. А. Кузнецов, Н. Л. Мухелишвили, Ю. А. Шрейдер // Вопросы философии. – 1999. – № 1. – С. 77–87.
8. Kotler P. Winning Through Value-Oriented Marketing, Senior Managers' Seminar, Marketing Institute of Singapore. 28 January 1994.
9. Crosier Keith Marketing Communicatios // Marketing Theory and Practice / edited by Michael J. Baker. – 3d ed. – London.: MACMILLAN PRESS LTD, 1995. – P. 216–249.
10. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики: пер. с англ. / Джек У. Дункан. – М.: Дело, 1996. – 272 с.
11. Donnelly, James H. Fundamentals of management / James H. Donnelly, Jr., James L. Gibson, John M. Ivancevich. – 9th ed. Chicago, Richard D. Irwin, Inc.
12. Hughes R. L. Leadership: Enhancing the lessons of experience / R. L. Hughes, R. C. Ginnett, G. J. Curphy. – Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1993.
13. Мескон М. Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; общ. ред. и вст. ст. Л. М. Евенко. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
14. Байрачная Л. К. Власть: содержание, структура, функции (социально-философский анализ): дис. ... канд. филос. наук / Л. К. Байрачная // Харьковский политехнический институт. – Х., 1992. – 179 с.
15. Мильнер Б. З. Теория организаций (Курс лекций) / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336 с.
16. Зинченко В. П. Психология доверия / В. П. Зинченко // Вопросы философии. – 1998. – № 7. – С. 76–93.
17. Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 1998. – № 4. – С. 27–38.
18. Ennis Sean Channel Management // Marketing Theory and Practice / Edited by Michael J. Baker. – 3d ed. – L.: MACMILLAN PRESS LTD, 1995. – P. 198–215.

19. Юлдашева О. Маркетинг взаимодействия: философия и методология межфирменных коммуникаций / О. Юлдашева // Маркетинг. – 1999. – № 3. – С. 32–39.
20. Яновский А. «Паблик рилейшнлз» как средство обеспечения экономического благополучия предприятия / А. Яновский // Маркетинг. – 1998. – № 2. – С. 48–56.

К. е. н. Яременко В. А.

*Кременчуцький інститут Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля, Україна*

АНАЛІЗ РИНКОВОЇ СИТУАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Конкурентне середовище як об'єкт управлінської дії потребує передусім розробки об'єктивної методології оцінки її якості, результати використання якої повинні мати практичне застосування і забезпечувати реалізацію конкретних заходів, спрямованих на підвищення кінцевих результатів функціонування індустріального сектора економіки країни за рахунок активізації його конкурентного потенціалу на внутрішньому і зовнішніх ринках.

Для визначення типу ринкової структури використовуються показники ринкової позиції фірми. Вони діляться на прямі: їх значення безпосередньо показує міру впливу фірми на ринок, – і непрямі: вони характеризують ринкову ситуацію в цілому. До прямих показників відносяться індекси Бейна, Тобина і Лернера; до непрямих – індекс Херфиндаля-Хиршмана, індекс концентрації, коефіцієнт відносної концентрації, коефіцієнт ентропії, дисперсія ринкових долей, коефіцієнт Джини, індекс Холла-Тайдмана.

На наш погляд, усі пропоновані коефіцієнти можуть бути використані при оцінці конкурентного середовища промислових підприємств, проте смислове навантаження цих коефіцієнтів (за винятком коефіцієнтів концентрації і Херфиндаля-Хиршмана) не дозволяє використовувати їх в практиці народногосподарського управління, оскільки ніяк не пов'язана з основними функціональними областями і напрямками розвитку конкурентного середовища і не дозволяє прогнозувати динаміку кінцевих результатів діяльності промислових підприємств при реалізації конкретних заходів по активізації їх конкурентної діяльності.

Показники повинні охоплювати усі сторони конкуренції, бути максимально об'єктивні, прості для розрахунку, мати для цієї мети необхідну цифрову базу, бути такими, що легко перевіряються і в той же час не дублювати і не суперечити один одному.

Такого роду досить загальноприйнятими вимогам відповідають пропоновані нами показники:

- число фірм, що випускають або продають однорідну продукцію;
- тривалість ведення конкурентної боротьби;
- кількість видів і типорозмірів продукції, по яких ведеться конкурентна боротьба;
- кількість і об'єм сервісних послуг, що пропонуються в процесі конкуренції;
- кількість нових видів і моделей продукції, які вироблені в процесі конкуренції;
- об'єм засобів, що витрачаються на ведення конкурентної боротьби, у тому числі на економічну розвідку і промислове шпигунство;
- число випадків недобросовісної і нецивілізованої конкуренції;
- збиток від недобросовісної і нецивілізованої конкуренції;
- частка ринку, яка охоплена конкурентною боротьбою, до загального об'єму продажів на ринку;
- кількість картельних угод і їх доля в загальних продажах на ринках;
- об'єм демпінгових продажів;
- кількість разів зниження цін на однорідну продукцію, за продаж якої ведеться конкурентна боротьба;
- середній розмір знижок з ціни по відношенню до первинної ціни;
- співвідношення числа продавців, посередників при продажі і покупців продукції на ринку;
- середнє число годин роботи конкуруючої фірми в рік;
- кількість фірм, що припинили конкурентну боротьбу, у тому числі фірм, які збанкрутували.

Приведена методика дозволяє набагато точніше, порівняно з раніше розглянутими коефіцієнтами, охарактеризувати закономірності конкретного конкурентного середовища, виявити напрямки її розвитку і охарактеризувати їх кількісно. Дискусійним моментом методики є механізм агрегації приватних показників в інтегральний коефіцієнт, оскільки мультиплікаторна модель, найпростіша, але не завжди найоб'єктивніша.

Відповідно до діючої методології, проведення аналізу і оцінки стану конкурентного середовища на товарному ринку, включає наступні етапи:

- визначення тимчасового інтервалу дослідження товарного ринку;
- визначення продуктивних меж товарного ринку;

- визначення географічних меж товарного ринку;
- визначення складу господарюючих суб'єктів, діючих на товарному ринку;
- розрахунок об'єму товарного ринку і долей господарюючих суб'єктів на ринку;
- визначення рівня концентрації товарного ринку;
- визначення бар'єрів входу на товарний ринок;
- оцінка стану конкурентного середовища на товарному ринку;
- складання аналітичного звіту.

Запропонована методика оцінки якості конкурентного середовища в промисловості країни є інструментом оцінки і аналізу конкурентного середовища, що дозволяє здійснювати цілеспрямовану стратегічну дію на неї з метою підвищення результативності і ефективності конкурентних процесів в промисловості країни. Методика дозволяє пов'язати в єдиному дослідницькому задумі окремі функціональні сторони конкурентного середовища промислових підприємств, оцінити з використанням кількісних і якісних показників тренди розвитку конкурентного середовища, охарактеризувати стан конкуренції на конкретному ринку, у тому числі частку конкурентного ринку і стан конкуренції на ній, отримати характеристики розвитку промисловості в актуальному конкурентному середовищі і визначити результативність і ефективність управлінської дії на середовище в цілях активізації конкурентного потенціалу промислового сектора економіки країни.

К. е. н. Архипенко С. В.

Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький економічний університет», Україна

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ЛОМБАРДНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Останнім часом ринок ломбардних послуг розвивається високими темпами, незважаючи на недостатню стабільність економічної ситуації в Україні. Кризові явища 2008 року, які негативно позначилися на банківській сфері та на ринку кредитних спілок, створили сприятливі умови для розвитку ломбардного бізнесу: коли банки зазнавали збитків, а кредитні спілки поступово згортали свою діяльність, цей сегмент фінансового ринку набрав обертів. Експерти пояснюють таку тенденцію зростанням потреб громадян у невідкладному отриманні в кредит невеликих сум коштів. Про це, за даними Нацкомфінпослуг, свідчить приріст обсягу виданих кредитів за 2011 рік на 50% загальної суми позик [1]. Згорання обсягів банківського кредитування і відсутність альтернативних видів кредиту і пояснює, на нашу думку, появу нових ломбардів в Україні.

Ломбарди лідирують серед небагатьох фінансових установ із надання «ментальних» короткострокових фінансових кредитів фізичним особам під заставу майна. Водночас вони залишаються одними із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб, виконуючи своєрідну функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах соціально-економічних змін. Сьогодні, коли банки поступово відновлюють програми роздрібних позик, проблемою залишається суттєве посилення вимог до позичальників. Тому на послуги ломбардів спостерігається зростання попиту в тих клієнтів, які не відповідають висунутим банками вимогам. А враховуючи те, що після кризи 2008 року кредитоспроможність населення суттєво знизилась, можна говорити про тенденцію до розширення сектору ломбардного кредитування.

За інформацією Всеукраїнської асоціації ломбардів, найчастіше віддають у заставу дорогоцінні метали й камені (під таку заставу в 2012 році було видано понад 90% кредитів), побутову техніку (6,6%); деякі ломбарди приймають під заставу автотранспорт, цінні папери [1]. Досить перспективним, хоча поки недостатньо розвинутим, видом ломбардного кредитування є позика під заставу

нерухомості – у цьому випадку ломбарди кредитують під 3,5–6% в місяць на термін не більше року. Для надання таких кредитів необхідний значний обсяг оборотних коштів, тому такі позики зазвичай видають за рахунок ресурсів, залучених за рахунок кредитів банківських установ. Але загалом ломбарди продовжують видавати порівняно невеликі кредити.

Справжній ломбардний бум, що охопив Україну, також можна пояснити відносно низьким порогом входження нових гравців на ринок ломбардних послуг, високою рентабельністю і помірним рівнем ризиків. На сьогодні, за інформацією Нацкомфінпослуг, в Україні нараховується понад 400 зареєстрованих ломбардів. Водночас, незважаючи на появу нових гравців, для ринку ломбардів характерним є високий ступінь концентрації бізнесу порівняно з банківським ринком і ринком кредитних спілок. Ще одна особливість вітчизняного ринку ломбардів полягає в тому, що він залишається досить закритим: експерти одноголосно серед основних гравців називають такі ломбарди, як «Скарбниця» (перший в Україні недержавний ломбард, створений ще 1992 року), «Альянс», «Універсальний», «Благо», «Алдан» і «Україна» [1].

Загалом ломбардний бізнес по праву можна назвати сегментом фінансового ринку, що сьогодні найбільш динамічно розвивається. За прогнозами експертів, він ще досить довго буде залишатися одним із найважливіших джерел кредитування для населення. Водночас зростання пропозиції на ринку ломбардних послуг приводить до загострення конкуренції між самими ломбардами. Слід зазначити, що основний обсяг операцій ломбардам забезпечують постійні клієнти, а не позичальники, залучені через рекламу або в результаті проведення разових акцій. Вплив фактору перенасичення ринку на прибутковість і період окупності ломбардного бізнесу відзначається багатьма фахівцями ринку. Вони вказують, що збільшення кількості учасників ринку більшою мірою грає на руку споживачам ломбардних послуг, оскільки в боротьбі за клієнта ломбарди дотримуються більш лояльних умов кредитування і застосовують гнучку систему знижок.

Висока конкуренція змушує ломбарди шукати різні шляхи оптимізації послуг: багато відділень працюють у цілодобовому режимі, залучають позичальників за допомогою акцій та пропонують бонуси постійним клієнтам. Багато учасників ринку активно впроваджують технології, які раніше широко застосовували на банківському ринку. Дедалі складнішими стають і тарифні плани ломбардів, у яких починають ураховувати розмір кредиту, термін його погашення, історію запозичень клієнта і багато інших факторів. Іншими словами, ломбарди прагнуть стимулювати запозичення клієнтів.

Ломбарди, порівняно з більш традиційним ринком банківських, послуг мають як переваги, так і недоліки. На наш погляд, до них можна віднести такі:

Таблиця 1. Переваги та недоліки ломбардів порівняно з банками

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> – швидке надання короткострокових невеликих кредитів на термінові потреби без додаткових документів; – отримати позику можна під заставу будь-якого цінного майна; – кредитна історія клієнта не впливає на рішення про кредитування в ломбарді; – можливість перезастави; – менш ризикована, ніж у банків, діяльність; – гнучкий графік роботи, наприклад, на відміну від банків, ломбарди працюють у вихідні. 	<ul style="list-style-type: none"> – погана репутація, адже їх часто пов'язують із кримінальним сектором. Недовіра з боку населення сильно впливає на обсяги діяльності даних кредитних інститутів; – ломбард не може надавати великі за обсягами суми кредитів. Сума кредиту в ломбарді розраховується виходячи з вартості об'єкта застави, яку він свідомо занижує; – за чергового прострочення платежу ломбард може продати заставні предмети, про що позичальника можуть не попередити; – є обмеження щодо об'єктів застави; – ломбард не зобов'язаний надавати позичальнику інформацію щодо вартості кредиту та супутніх послуг і може змінювати ставку за користування позиковими коштами після підписання договору; – ломбарди не вимагають обов'язкового страхування предмета застави. Тому нерідкими є випадки пограбування сховищ ломбардів, і, як наслідок, ризик безповоротного зникнення коштовностей клієнтів з ломбарду дуже значний.

Список використаних джерел:

1. Ломбардний бізнес – причини популярності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.news.finance.ua/>

К. е. н. Бобирь О. І., Крутас О. І.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ

Головними напрямками щодо забезпечення наповнюваності бюджетів усіх рівнів визначено:

- забезпечення своєчасності і повноти сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до зведеного, державного та місцевих бюджетів;
- скорочення податкового боргу до бюджетів кожного рівня (не менше ніж на 10%);

– вжиття заходів щодо легалізації доходів суб'єктів господарювання, що використовують схеми ухилення від сплати податків;

– розширення бази оподаткування шляхом залучення до оподаткування усіх підприємств області не залежно від форм власності та приватних підприємців.

Пріоритетними напрямками розвитку банківської системи області визначено подальше підвищення рівня фінансової стабільності банків, зниження ризиковості їх кредитної діяльності, збереження позитивної динаміки нарощування обсягів залучених коштів та обсягів кредитування реального сектору економіки області, вжиття заходів для забезпечення довіри населення до банківської системи, поширення безготівкових розрахунків населення, подальший розвиток іпотечного кредитування та довгострокового інвестиційного кредитування.

Для підвищення конкурентоздатності та демонополізації економіки регіону передбачається здійснити комплекс заходів щодо сприяння розвитку економічної конкуренції в підприємницькій діяльності, демонополізації економіки, фінансової, матеріальної, інформаційної, консультативної підтримки суб'єктів господарювання області.

У сфері торгівлі необхідне запровадження заходів щодо подальшого розвитку здорової конкуренції у сфері торгівлі, зокрема, продовження розвитку мережі супермаркетів, торговельних центрів та магазинів торговельних систем, які мають можливість закуповувати товари безпосередньо в товаровиробників, що сприятиме вирішенню питань недопущення безпідставного росту цін.

У рамках регіональної програми розвитку виставково-ярмаркової діяльності та реалізації державної стратегії євроінтеграції на регіональному рівні необхідно впровадження основних заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки, щодо:

– поширення комерційних пропозицій підприємств області через торговельно-економічні місії, інші дипломатичні канали;

– проведення двосторонніх переговорів та зустрічей з пріоритетних питань двостороннього співробітництва, вирішення проблемних питань з країнами-партнерами, насамперед з Російською Федерацією, Польщею та США на основі загальновизнаних принципів міжнародного права.

З метою розширення міжнародних та міжрегіональних зв'язків, у першу чергу економічних та інвестиційних, поглиблення виробничої кооперації, закріплення позицій підприємств на стратегічно важливих ринках збуту товарної

продукції та послуг, освоєння нових перспективних ринків відповідно до основних напрямів зовнішньоекономічної діяльності, зміцнення експортного потенціалу регіону планується участь підприємств області у міжнародних виставках.

З метою концентрації зусиль та ресурсів для розв'язання проблем регіонального розвитку, створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, усунення основних регіональних диспропорцій; реформування місцевих бюджетів, зниження диспропорції у ресурсній базі місцевих бюджетів та створення додаткових стимулів для динамічного розвитку регіонів основними пріоритетами регіонального розвитку в 2009 році будуть:

- підвищення ефективності реалізації місцевих, обласних, державних цільових програм розвитку міст та районів – проведення моніторингу існуючих цільових програм та обґрунтування їх дієвості і необхідності реалізації на даному етапі розвитку регіонів;

- визначення проблем у кожному місті та районі, які мають негативний вплив на рівень конкурентоспроможності і потенціал зростання, розроблення заходів щодо їх розв'язання;

- розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності та зовнішньоекономічних зв'язків;

- раціональне використання та відновлення природних ресурсів, охорона довкілля;

- забезпечення пріоритетного спрямування інвестиційних ресурсів на розбудову та модернізацію інфраструктури міст та районів, у тому числі на водопостачання населених пунктів, теплокомуненергетику, у т. ч. енергозбереження, охорону здоров'я, дорожнє будівництво;

- збереження тенденції до збільшення обсягів залучення фінансових ресурсів в аграрний сектор (державна підтримка, пільгові кредити), активізація технічного і технологічного оновлення агропромислового комплексу;

- розвиток малого і середнього бізнесу, залучення до підприємницької діяльності незахищених верств населення, підвищення освітнього рівня нових підприємців;

- розширення сфери застосування робочої сили шляхом збереження діючих та створення нових робочих місць;

- скорочення чисельності безробітних, особливо в містах Орджонікідзе, Жовтих Водах, Нікополі та Покровському, Апостолівському, Юр'ївському районах;

- забезпечення дотримання державних гарантій з оплати праці всіма суб'єктами господарювання, сприяння підвищенню рівня заробітної плати, насамперед у сільських районах.

Гладун В. В.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіонів України є важливою передумовою її економічного зростання, що обумовлює необхідність забезпечення умов та визначення пріоритетів стратегічного планування розвитку регіонів з урахуванням їх природно-ресурсного, економічного, науково-технічного, трудового потенціалу, а також особливостей спеціалізації у виробництві товарів та послуг. Регіони України в силу об'єктивних і суб'єктивних чинників розвиваються нерівномірно. У свою чергу, нерівномірність регіонального розвитку і рівня життя населення створює передумови для соціальної напруги в суспільстві, загрожує територіальній цілісності країни, стримує динаміку соціально-економічних показників, уповільнює ринкові перетворення та знижує їх ефективність [1].

Для подолання розбалансованості та диспропорцій у розвитку регіонам потрібні чітко означені, науково обґрунтовані соціально-економічні пріоритети з урахуванням довгострокових тенденцій. Питання координації процесів регіонального розвитку в Україні вирішувалися та продовжують й зараз вирішуватися на державному рівні й забезпечуються нормативно-законодавчими актами. Одним з напрямів подальшого регіонального розвитку є адміністративно-територіальне реформування. Не зважаючи на невирішеність багатьох питань, на державному рівні визначені основні пріоритети стратегічного планування розвитку регіонів, серед яких такі як [2]:

- переорієнтація економіки регіонів на інноваційну модель розвитку;
- розвиток людського потенціалу;
- підвищення інвестиційної привабливості регіонів та активізація інноваційної активності в них;
- розвиток виробничої та соціальної інфраструктури;
- розвиток та зростання ефективності використання природно-ресурсного, економічного потенціалу регіону;
- підвищення конкурентоспроможності регіону.

Для прискорення процесів реалізації стратегічних пріоритетів, розробки та запровадження стратегії соціально-економічного розвитку регіонам потрібний

науково обґрунтований організаційний механізм, який містив би процедуру розробки стратегії, розкривав би організаційну та інституційну складові процесу стратегічного планування та реалізації стратегії. Даний механізм повинен бути заснованим на загальних засадах управління щодо розробки та реалізації стратегії.

У загальному вигляді стратегічне планування включає аналіз поточного стану об'єкту для якого розробляється стратегічний план, формулювання стратегічних цілей та визначення завдань, розробку стратегії, її реалізацію, контроль реалізації стратегії, визначення відповідності результатів реалізації стратегії поставленим цілям та завданням, коригування стратегії. Виходячи з цього алгоритму, розробку стратегії соціально-економічного розвитку регіону необхідно починати з аналізу та оцінки його соціально-економічного розвитку, на основі якого мають бути виявлені стан та тенденція макроекономічної ситуації, оцінено природно-ресурсний, економічний та трудовий потенціал й ефективність їх реалізації. За результатами цих досліджень має бути сформовано інформаційне забезпечення стратегічного планування розвитку регіону, на основі якого й визначатимуться пріоритети його подальшого соціально-економічного розвитку.

Якщо урахувати, що стратегічний план соціально-економічного розвитку регіону – це документ, який передбачає постановку цілей розвитку регіону, визначення шляхів досягнення поставлених цілей, аналіз потенційних можливостей, реалізація яких дозволить досягти успіхів, розроблення методів організації руху за вибраними напрямками, обґрунтування раціональних способів використання ресурсів, а також дозволяє адміністрації регіону й регіональному співтовариству діяти спільно [3], то його результатом має стати стратегія соціально-економічного розвитку регіону, як курс дій, набір інструментів та методів, за допомогою яких вирішуватимуться поставлені завдання.

На основі визначених пріоритетів стратегічного планування формулюють мету та завдання соціально-економічного розвитку регіону. При цьому серед основних стратегічних завдань мають бути підвищення конкурентоспроможності регіону та зміцнення його природно-ресурсного потенціалу, забезпечення розвитку людських ресурсів, розвиток міжрегіонального співробітництва, створення інституціональних умов для регіонального розвитку [2].

Після визначення пріоритетів, цілей та завдань соціально-економічного розвитку регіону, їх узгодження з державними органами управління, створюють

робочі групи, які розробляють стратегію соціально-економічного розвитку регіону, при цьому визначають конкретні заходи, терміни їх здійснення, відповідальних осіб або організацій, фінансові витрати на їх реалізацію, прогнозують очікувані результати. Запровадження стратегії розвитку регіону відбувається в процесі розроблення та реалізації на її базі комплексу програмно-планових і нормативних документів: плану заходів щодо реалізації стратегії; щорічної програми соціально-економічного розвитку регіону, цільової регіональної програми, стратегії розвитку внутрішніх територій регіону. Тому важливим завданням є прискорення та активізація процесів стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіонів в Україні, а для цього потрібне чітке розуміння пріоритетів регіонального розвитку.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>
2. Постанова КМУ № 1001 від 21 липня 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.3&nreg=1001-cgi?page=2006-%EF>
3. Осипов В. М. Стратегічне планування як ефективний інструмент управління регіональним розвитком [Електронний ресурс] / В. М. Осипов, І. Д. Півоварчук, І. Л. Парасюк. – Режим доступу: <http://www.essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/17098/1/13.pdf>

К. філос. н. Дугчак В. В.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води, Україна

ЕКОНОМІЧНИЙ ТА СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНИЙ РОЗВИТОК КАТЕРИНОСЛАВЩИНИ НАПЕРЕДОДНІ ВЕЛИКОГО ЗЛАМУ 1917 РОКУ

До теми економічного та суспільно-політичного розвитку південних губерній Російської імперії, та зокрема, Катеринославщини неодноразово зверталися такі дослідники історії нашого краю, як: С. В.Абросимова, Д. В. Архієрейський, М. С. Богомаз, Р. Ю. Васковський, О. Ю. Висоцький, С. П. Донченко, В. А. Пархоменко, Ю. Г. Пахоменков, М. С. Поливець, В. С. Старостін, М. П. Чабан та ін.

Мета даної роботи – дослідити причинно-наслідкові паралелі між економічним розвитком регіону поч. ХХ століття та його соціально-політичними складовими.

На початку ХХ століття Україна була другим за значенням промисловим регіоном Російської імперії. Основна промисловість її створилася буквально за

10 років бурхливого розвитку у 90-х роках ХІХ ст. Сформувалися великі промислові райони: Донецький вугільно-металургійний, Криворізький залізорудний. Нікопольський марганцевий та Південно-Західний цукровий. У 1900 р. в Україні зосереджувалося 69,5% загальноімперського видобутку кам'яного вугілля, 57,2% залізної руди, 51,8% виплавки чавуну, 58% сталі. Неухильно збільшувалась частка іноземного капіталу в підприємствах України що у 1900 р. становила 80–90%.

Не була осторонь буржуазної індустріалізації і Катеринославська губернія. Так, за роки промислового буму 90-х років ХІХ ст. Катеринославщина перетворилась на головну паливно-металургійну базу Російської імперії. Чисельність її населення до 1917 року сягнула 3 млн. 500 тис. чол. Бурхливо розвивались міста. У 11 містах і містечках мешкали 535 тис. населення губернії. Значними містами Катеринославщини були: Катеринослав, Кам'янське, Павлоград, Кривий Ріг, Нікополь» [1, с. 76].

Катеринославська губернія отримувала потужні вливання іноземного капіталу. Кам'янський завод Південно-Руського об'єднання належав польським, бельгійським та французьким капіталістам; американські та німецькі підприємці контролювали видобуток марганцевих руд на Покровських рудниках (*Нікополь-Маріупольського гірничо-металургійного товариства*) [9, с. 28]. У самому Катеринославі всі значні промислові підприємства, за винятком Олександрівського Південно-Руського заводу Брянського акціонерного товариства та Вагонних майстерень Катеринославської залізниці, належали іноземцям. Між іншим, франко-бельгійському товариству трубопрокатних заводів братів Шодуар належали заводи Шодуар «А», «Б» та «С»; німецькому підприємцю Гантке належав Нижньодніпровський трубопрокатний завод; трубозалізопрокатним заводом володів німець Ланге; власниками сталеливарного заводу були німецькі підприємці Езау та Ко. Іноземний капітал фактично витіснив місцевих підприємців до периферії дрібного виробництва, на кшталт чавунного заводу Худякова, механічного заводу Коршевських в Нікополі, порохового заводу Якубовича в Синельниково, гончарного заводу Сотнікова в Томашівці.

Місцеві підприємці взяли реванш у торгівлі та комерційній діяльності. Відомими підприємцями Катеринославщини були: Олександр Поль, Олександр Верховцев.

Утім, хоча, іноземні капіталовкладення й впливали позитивно на економічний розвиток Катеринославщини, однак велика частина прибутків вивозилась за кордон. Діяльні іноземні капіталісти завоювали ринок і витіснили

місцевих підприємців, підірвавши базис української національної буржуазії, що в майбутньому негативно вплинуло на політичне життя регіону.

З розвитком капіталізму змінилася соціально-класова структура суспільства. Проте буржуазна індустріалізація слабо позначилася на українцях, які у більшості своїй залишалися селянами. У 1897 р. в містах проживало 16% українського населення. Загальна кількість промислових робітників України становила 7% робочої сили. Робітники-українці були зайняті здебільшого у сільському господарстві, у цукровій промисловості та на залізничному транспорті. Становище робітників було тяжким. Закон 1897 р. встановлював тривалість робочого дня для чоловіків 11,5 години, для жінок і підлітків – 8 годин. Платню часто видавали продуктами, накладали досить високі штрафи.

Особливістю Катеринославської губернії було те, що питома вага робітничого класу відносно інших верств населення була досить високою у порівнянні з іншими українськими губерніями. Так, у Катеринославі 1917 році на 300 тис. жителів припадало «близько 50 тисяч» [8, с. 153], надзвичайно строкатого за національним складом, представників робітничого класу. Саме тому з початку ХХ століття серед міського населення регіону неухильно зростає кількість політичних організацій соціалістичного та анархістського спрямування. Вплив основних загальноросійських буржуазних та українських національних партій був незначним.

Буржуазні партії кадетів, особливо «октябристів» («*Союз 17 октября*»), незважаючи на певний політичний протекціонізм царського уряду, «значного впливу на українське населення не мали» [5, с. 23]. Пояснюється це тим, що соціальною базою кадетів була нечисельна інтелігенція (службовці, юристи, лікарі, вчителі), а партія «октябристів», узагалі, формувалась за рахунок широкого залучення адмінресурсу. «Чимало було таких службовців, – зазначає С. П. Донченко, – яких записували до партії за наказом власників під загрозою звільнення» [5, с. 23]. Окрім того, вказані партії являли собою багатонаціональні угруповання, які спирались переважно на російськомовні верстви населення і, таким чином, не могли бути виразниками інтересів саме українського середнього класу.

Під час великого зламу 1917 року спостерігалось зростання впливу серед селянства й робітництва Катеринославщини національних партій соціалістичного напрямку. Дослідник історії Катеринославщини Ю. Г. Пахоменков указував на активну діяльність українських соціалістів Катеринослава у справі

організації збройних загонів «вільного козацтва», яке виступало альтернативою «червоній гвардії», що перебувала під впливом лівих есерів та більшовиків. «Вільнокозачий» рух «ініціювали та очолили соціалістичні партії – УСДРП та УПСР» [7, с. 56]. Перший курінь «вільного козацтва» в Катеринославі заснував осередок УСДРП з українського пролетаріату міста (приблизно 500 чол.) До козацтва записували лише членів партії. Були створені окремі курені в Нових Кайдаках, на Діївці та Мануїлівці [6]. Павло Скоропадський у своїх «Споминах» згадує й про міцну організацію вільного козацтва в Єлісаветграді «виключно з заводських робітників» [10, с. 54]. Разом з цим роль катеринославських українських соціал-демократів у місцевих органах влади, де переважали представники загальноросійських партій, перш за все меншовики та есери, була вкрай незначною.

Певний шанс у час розгортання української революції отримали і українські ліберали, які взяли участь у муніципальних виборах 1917 року. Міський осередок поміркованої «Української демократично-радикальної партії» на чолі з мовознавцем О. Синявським, підтриманий вчителями, військовими міського гарнізону, залізничниками, отримав 2,6% голосів [3].

Проте, у цілому на Катеринославщині, визначальним (як і до 1917 року) залишався вплив загальноросійських партій соціалістичного спрямування, що пояснюється насамперед відсутністю суто українського місцевого пролетаріату та буржуазії. Адже нові індустріальні центри заселялись переважно тими, хто приїздив з півночі та заходу – як робітниками, так і правлячою верхівкою.

Список використаних джерел:

1. Бюллетень Катеринославського временного исполнительного комитета общественных и рабочих организаций. – 1917. – № 2. – 5 марта.
2. Висоцький О. Ю. Катеринославські соціал-демократи в українському революційному русі / О. Ю. Висоцький // Грані. – 2001. – № 2 (16). – Берез.-квіт. – С. 14–19.
3. Донченко С. П. Доля лібералізму в Україні початку ХХ століття / С. П. Донченко // Грані. – 2005. – № 6 (44). – Листоп.-груд. – С. 32–36.
4. Донченко С. П. Національно-демократичний рух і ліберали / С. П. Донченко // Грані. – 2004. – № 3 (35). – Трав.-черв. – С. 31–35.
5. Донченко С. П. Чисельність політичних партій України початку ХХ ст. / С. П. Донченко // Грані. – 2007. – № 3 (53). – Трав.-черв. – С. 22–27.
6. Дутчак В. В. Український національно-визвольний рух на Катеринославщині та Херсонщині 1917–1930 рр.: монографія / В. В. Дутчак. – Дніпропетровськ: Пороги, 2008. – 146 с.
7. Пахоменков Ю. Г. Організація українських військових частин на Катеринославщині в 1917 – на початку 1918 років / Ю. Г. Пахоменков // Грані. – № 2 (22). – 2002. – С. 55–60.
8. Перемога Великої жовтневої соціалістичної революції на Україні: у 2 т. – К., 1967. – Т. 2. – 482 с.

9. Поливец Н. С. Екатеринослав, весна–лето 1917 года: переплетение властей и борьба политических сил / Н. С. Поливец // Грані. – 2002. – № 3 (23). – Трав.-черв. – С. 28–36.
10. Скоропадський П. Спомини / П. Скоропадський. – К.: Україна, 1992. – 112 с.

Колінко Н. О.

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

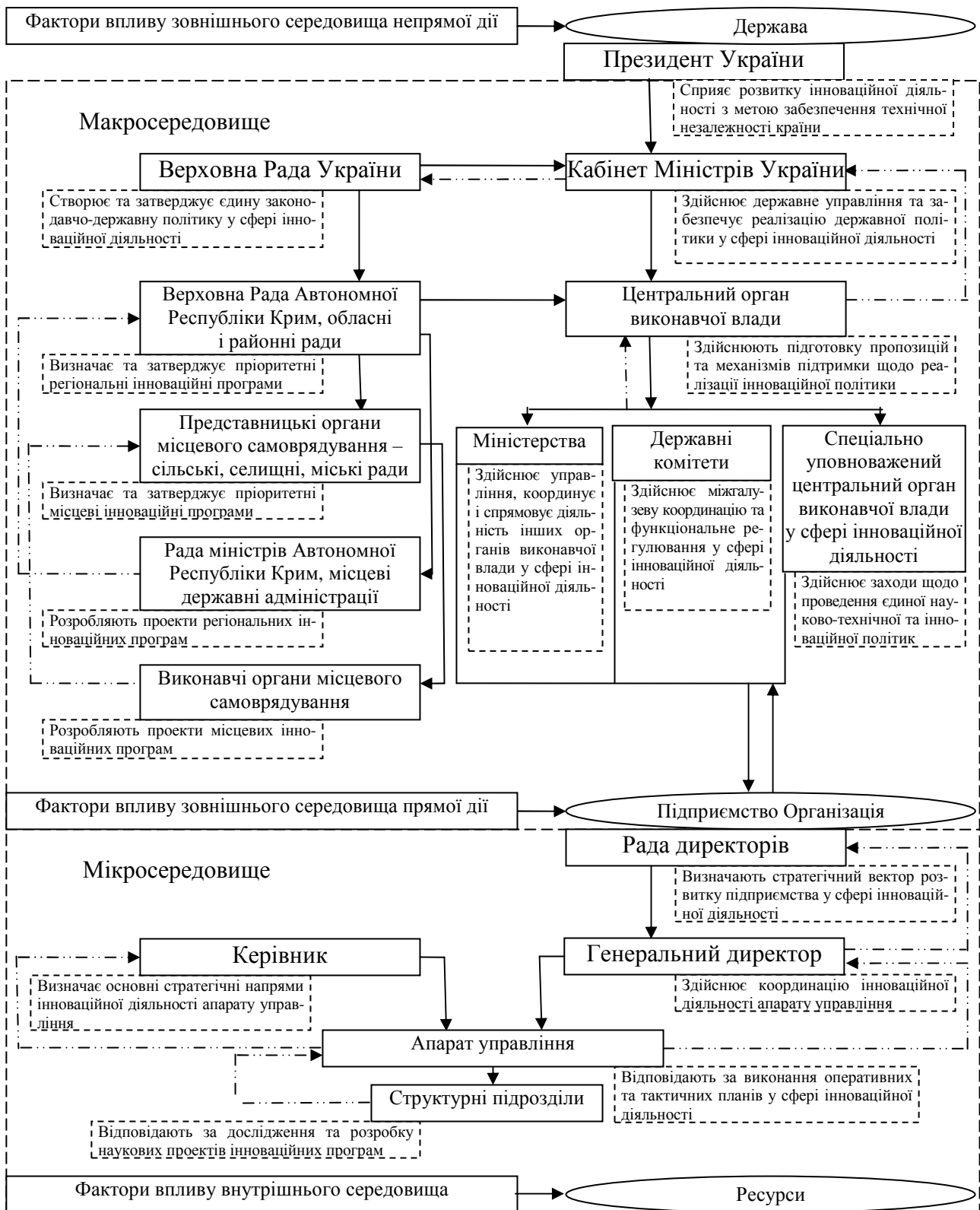
СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МАКРОРІВНІ ТА МІКРОРІВНІ

Активний розвиток будь-якої галузі, залежить від сприйняття її керівників до нововведень. Проте в останні роки рівень інноваційної активності керівників підприємств та організацій дещо знизився, що зумовлено практичною відсутністю в Україні умов для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Перед керівниками постають перешкоди фінансового, політичного, правового характеру на шляху реалізації інновацій.

Основною умовою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання, як економіки країни загалом, так регіону зокрема, є активна інноваційна діяльність, яка супроводжується ефективним інноваційним керівництвом. Інноваційний розвиток підприємства у регіонах є особливо актуальним питанням, адекватне вирішення якого є запорукою економічного зростання України. Однак, проблеми в управлінні інноваційною діяльністю гальмують інноваційні перетворення у регіонах України.

Дослідженню різноманітних аспектів розвитку інноваційної діяльності та розробленню рекомендацій для активізації інноваційної діяльності займалися такі науковці, як В. Александрова, В. Геєць, Н. Гладинець, М. Жураковська, В. Зяньков, С. Ілляшенко, С. Ковальчук, В. Козик, О. Кузьмін, П. Перерва, В. Стадник, Т. Тарасенко, С. Чижов, Н. Чухрай та інші. Зокрема, науковці наголошують на недостатній підтримці інноваційної діяльності з боку держави загалом, так і регіону зокрема, та відсутності ефективного управління на рівні підприємства.

Структура управління інноваційної діяльності повинна розкривати суттєві взаємозв'язки як на макрорівнях (державне управління) так і на мікрорівнях (організаційне управління) рис. 1.



- – прямиий зв'язок управління інноваційної діяльності;
- ← – зворотний зв'язок управління інноваційної діяльності;
- — — – середовище управління інноваційної діяльності;
- — — – виконання завдань у сфері інноваційної діяльності.

Рис. 1. Структура управління інноваційної діяльності на макрорівні та мікрорівні

Таким чином, макрорівень управління визначає поле інноваційної діяльності, окреслюючи його межі. Мікрорівень конкретизує варіанти дій окремих суб'єктів підприємницької діяльності у пошуку шляхів розвитку ринкових можливостей, які спираються на безупинну, послідовну розробку і виведення на ринок різного роду новацій з метою забезпечення тривалого виживання і стійкого розвитку в конкурентному середовищі.

Усі суб'єкти інноваційної діяльності, як на державному так і на регіональному рівні, зокрема: Верховна Рада України, органи місцевого самоврядування, Кабінет Міністрів України, регіональні наукові центри НАН та міністерства, регіональні центри інноваційного розвитку Державного агентства України з інвестицій та розвитку та мережа фінансово-кредитних установ Державної інноваційної фінансово-кредитної установи, повинні активно співпрацювати з підприємництвом області, створюючи сприятливе інноваційне середовище для створення, пошуку, впровадження інновацій.

Отже, пропонується розробити і запровадити у практику такий ряд заходів, які будуть спрямовані на активізацію інноваційної діяльності підприємств:

1. Заходи макрорівня: удосконалення нормативно-правової бази у регулюванні інноваційної діяльності; зниження податкового тиску на інноваційну діяльність; надання кредитів на пільгових умовах для здійснення інноваційної діяльності; забезпечення державного страхування та відшкодування можливих ризиків від інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; координація дій фінансових установ та підприємств для фінансування інноваційної діяльності; залучення іноземних інвестицій у інноваційне виробництво; формування національної науково-технологічної програми розвитку інноваційної діяльності; формування інноваційних установ як посередника між науковцями та виробниками; створення інформаційної бази інноваційної діяльності.

2. Заходи мікрорівня: проведення власних наукових досліджень; кадрове забезпечення запровадження інновацій; проведення оцінки технологічного та технічного стану підприємства; удосконалення виробничо-технологічних ліній.

Краснова М. И.

*Тюменский государственный нефтегазовый университет,
Российская Федерация*

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ НЕФТЕПРОДУКТОВ

Стабильное функционирование нефтегазового комплекса имеет принципиальное значение для развития всех сегментов национальной экономики. Структура рынка нефтепродуктов как в России, так и в Тюменском регионе является олигопольной и характеризуется наличием доминирующих нефтегазовых компаний, осуществляющих деятельность на всех сегментах рынка (добыча, переработка, реализация).

Наличие существенных конкурентных преимуществ перед неинтегрированными предпринимательскими структурами рынка способствует приобретению вертикально-интегрированными нефтяными компаниями значительной рыночной власти, создает высокую потенциальную возможность воздействовать не только на структуру товарных рынков, но и оказывать существенное влияние на состояние конкуренции, ее уровень, интенсивность и перспективы развития, что приводит к негативным социально-экономическим последствиям. Наличие высоких барьеров входа на рынок нефтепродуктов независимых участников затрудняет развитие предпринимательства, требует более эффективной системы регулирования и поддержки со стороны государства.

Формирование конкурентной предпринимательской среды на рынке нефтепродуктов может основываться на преобразовании существующих форм и методов функционирования и взаимодействия рыночных структур для обеспечения желательных технико-экономических и социальных результатов на уровне региона. Основным направлением развития рыночной конкуренции является, в первую очередь, возможность увеличения числа его участников. Наиболее актуальным является расширение малого и среднего бизнеса для повышения общего объема добычи нефти и коэффициента нефтеизвлечения за счет небольших месторождений. Малый бизнес в нефтепереработке сможет снизить себестоимость нефтепродуктов и повысить конкуренцию в оптовом звене. А увеличение удельного веса независимых операторов способствует стабилизации процесса нефтепродуктообеспечения региона и снижению риска необоснованного повышения цена на основные виды топлива.

Роль небольших компаний в формировании конкурентных отношений является крайне важной. Такие свойства малого и среднего предпринимательства, как гибкость и способность к быстрому обновлению, позволяют ему в целом составлять конкуренцию крупным компаниям, стимулировать их эффективность.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Тюменской области указано, что в регионе имеются наиболее благоприятные условия для развития производств по переработке углеводородов, однако серьезной программы в этом направлении не предусматривается, исключением является расширение Антипинского НПЗ и строительство завода по производству битумов для дорожного строительства (мощностью до 80 тыс. т в год) в п. Богдинский. Учитывая рост потребностей в нефтепродуктах, монополизированный характер рынка, невысокое качество автомобильного топлива автором предложено увеличить реализацию нефтепродуктов за счет создания небольших перерабатывающих мощностей. Это позволит, во-первых, увеличить число, а, соответственно, и долю независимых предпринимательских структур на оптовом рынке нефтепродуктов, во-вторых, стимулировать развитие малого и среднего бизнеса в области.

Исследования, проведенные автором, показали, что на первом этапе (в течение 5 лет) возможно развитие предпринимательства в результате строительства перерабатывающих мощностей в Тюмени (на территории Тюменской нефтебазы с переработкой преимущественно газового конденсата), Увате (учитывая, возможность переработки своей нефти), Ишиме (на базе ЗАО ПК Виктория) и Исетске (на базе Исетского ЛПУ). Учитывая среднюю мощность по сырью на уровне 200 тыс. т в год, доля независимых участников на оптовом рынке возрастет к 2017 г. и составит около 50%. В дальнейшем, можно будет рассматривать увеличение мощностей, совершенствование технологий, а также формирования совместных проектов для достижения более глубокой переработки углеводородного сырья. Реализация таких предложений не может осуществляться без поддержки государства, снижения барьеров входа в отрасль, четкого применения конкурентного законодательства.

В качестве мер государственной поддержки предпринимательства на рынке нефтепродуктов могут быть также следующие:

– стимулирование нефтяных компаний к реализации части нефтепродуктов на открытых торгах, в том числе с использованием биржевых технологий,

в целях вовлечения в оборот дополнительных объемов нефтепродуктов и обеспечения доступа к ним всех участников рынка на основе прозрачных рыночных процедур;

- методология расчета внутренних индексов цен на нефтепродуктов и процедур их использования органами исполнительной власти;

- формирование перечня показателей состояния рынков и информации о деятельности нефтяных компаний, включая планы и фактический выпуск нефтепродуктов, наличие свободных мощностей по переработке нефти и хранению нефтепродуктов, остаток топливных ресурсов и другую информацию, необходимую для формирования ожиданий и принятия бизнес-решений участниками рынка, а также определение порядка ее опубликования уполномоченными организациями;

- стимулирования развития независимых от нефтяных компаний перерабатывающих мощностей, определение порядка недискриминационного доступа к транспортной инфраструктуре в целях вовлечения в разработку дополнительных объемов запасов сырья;

- исключение избыточных административных барьеров при выполнении работ по разведке, добыче, хранению и транспортировке нефти, при получении разрешений на строительство перерабатывающих производств и автозаправочных станций и выделении участков под такое строительство.

Леонтьук-Мельник О. В.

Вінницький національний аграрний університет, Україна

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ФОРМУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНУ

Фінансування реальної економіки регіону безперечно пов'язане із ризиками капіталовкладень у розвиток конкретних інвестиційних проектів. в зв'язку з цим процес проектних інвестицій при фінансуванні регіональних програм супроводжується інвестиційними ризиками. Такими ризиками можна визнати ризики, що виникають в результаті реалізації інвестиційних проектів та призводять до виникнення подій, внаслідок яких відбувається зниження ефективності інвестування. На нашу думку такі ризики можливо поділити на ризики фінансових інвестицій та ризики реальних інвестицій.

До ризиків фінансових інвестицій можна віднести ризики, що виникають в результаті проведення фінансових інвестицій та призводять до подій зниження ефективності фінансування. До ризиків реальних інвестицій можна віднести ризики, що виникають в результаті капіталовкладень у реальну економіку та призводять до подій зниження ефективності (доходності) інвестиційних проектів [1, с. 361]. Ризики можна оцінити як специфічні та неспецифічні. Специфічні інвестиційні ризики можуть виникати на діяльності конкретних підприємств і не мають макроекономічної або регіональної форми. Неспецифічними є ризики, які залежать від впливу економіки в цілому. Вони визначаються змінами в розвитку економіки на різних стадіях економічного циклу країни або ринків, нестабільністю податкової політики в сфері інвестиційної діяльності та інших чинників, на які інвестор не може впливати при виборі проекту. Неспецифічні інвестиційні ризики виникають як наслідок відповідних умов інвестиційного клімату, що склались у конкретному регіоні.

Ризик є присутнім на всіх етапах господарської діяльності. Повна відсутність ризику є неможливою з ряду причин, основними серед яких є:

- ризик визначається психологічними аспектами особи, що приймає рішення і має різну ступінь впливу на ефективність діяльності [2];
- ризик є наслідком інформаційної невизначеності, повну (ідеальну) величину наповненості якої забезпечити не можливо.

До методів управління інвестиційними ризиками можна віднести:

1. Несприйняття ризику або відміна заходу, внаслідок якого можливе виникнення критичних чи катастрофічних розмірів ризиків. Несприйняття ризиків для інвестора може характеризувати відмову від отримання прибутків внаслідок визначених проектних рішень, тобто виникає ситуація упущеної вигоди або невикористаних можливостей.

2. Попередження ризику – метод згідно якого проводиться оцінка можливих станів щодо отримання розвитку ситуацій ризику та відмова від них або реагування певними діями. Так, у випадку інвестиційних ризиків попередженням є: відмова в інвестуванні надмірно ризикованим проектам; контроль по схемах грошових надходжень; перегляд умов інвестування.

3. Прийняття ступеня ризику – надання відповідальності про наслідки ситуацій ризику за особою, що приймає рішення. інвестування конкретних проектів має бути підтвержене, можливостями покриття збитків та втрат.

4. Розподіл ризиків – перерозподіл частки відповідальності за ризик на учасників реального інвестиційного проекту, що здатні його контролювати краще за інших. Так, у разі реального інвестування є необхідним проведення

аналізу щодо можливості взяття часток ризиків як на інвесторів, так і на виконавців проектів.

5. Страхування ризику – метод покриття конкретних ризиків страховими ресурсами, що можуть бути надані зовні або сформовані всередині підприємства. Страхування ризиків можна розподілити на зовнішнє (передача ризику страховій компанії) та внутрішнє (формування страхових фондів). Зовнішнє страхування ризику полягає в тому, що ризик передається від страхувальника страховій компанії за визначену плату, яку називають страховою премією. В основі управління такими ризиками покладено оптимізацію страхових портфелів, в наслідок формування яких здійснюється ефективний набір варіантів розподілу страховок по ризиках. До внутрішніх способів страхування можна віднести резервування, лімітування, диверсифікацію, отримання додаткової інформації та ін.

6. Створення резервів, запасів на покриття ймовірних збитків є одним з поширених на практиці способів зниження ступеня ризику. Такими резервами можна визнавати як резервні капіталу (запас грошових коштів) для покриття втрат, так і матеріальні резерви (накопичення запасів). Основною проблемою при цьому є співставлення втрат з витратами, що супроводжують утворення резервів (транзакції грошових потоків витрати на зберігання запасів та ін.)

7. Лімітування – встановлення заданої верхньої межі для заданої операції або ресурсу. Даний спосіб обмежує розмір обсягів вкладень капіталу інвесторами в конкретний проект.

8. Диверсифікація – це процес розподілу вкладених ресурсів між різними об'єктами (напрямами) інвестування, що безпосередньо не пов'язані між собою. Диверсифікація [3, с. 158] забезпечує управління оптимальними інвестиційними портфелями.

9. Здобуття додаткової інформації пов'язана із отримання невідомої інформації та залученням додаткових інформаційних джерел, що забезпечать ступінь зниження інформаційної невизначеності.

Список використаних джерел:

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Нейман Д. Теория игр и экономическое поведение / Д. Нейман, О. Монгерштерн; пер. с англ. – М.: Наука, 1970. – 708 с.
3. Устенко О. Л. Теория экономического риска: монография / О. Л. Устенко. – К.: МАУП, 1997. – 164 с.
4. Лепешкина М. Инвестиционные риски [Електронний ресурс] / М. Лепешкина. – Режим доступу: <http://www.adventure-world.ru/node/1671>

Макєєва А. С.

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

ФАКТОРИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Системні перетворення українського суспільства, які стали результатом соціальних, політичних і економічних реформ, висунули у якості актуальної проблему пошуку адекватних механізмів забезпечення сталого економічного зростання. Економічна наука, досліджуючи складові даного процесу, завжди пов'язувала розвиток суспільства з інноваціями, проте реалії вітчизняної практики свідчать про незначну зацікавленість підприємців у їх здійсненні. З'ясування причин такого положення є одним із важливих завдань сучасної економічної науки, оскільки дозволяє виявити фактори, які протидіють інноваціям і застосувати їх для розробки економічної політики держави.

Теоретики, вивчаючи стимули до інновацій, зазвичай пов'язують їх із прагненням підприємців максимізувати прибуток. Дійсно, в умовах насиченості ринку різноманітними товарами і послугами, вичерпання джерел традиційних ресурсів, розгортання жорсткої конкурентної боротьби досить часто тільки освоєння і випуск нових технологій та продуктів стає вирішальним фактором зростання ефективності виробництва, і, отже, його прибутковості. Однак, необхідно звернути увагу на той факт, що сама по собі прибутковість може досягатися різними шляхами і визначається дією цілої системи чинників, в якій інноваційність не завжди є домінуючим фактором.

Загальновідомим є той факт, що інновація є квінтесенцією суспільного блага. Його характеризує властивість неконкурентності у споживанні: доступність інформації для будь-якого суб'єкта не знижує її доступності і цінності для інших. Одна із особливостей інноваційного продукту як суспільного блага полягає в тому, що ця властивість вже сама по собі обумовлює труднощі його привласнення: під час продажу або мимовільному витоку інформації монополія винахідника автоматично знищується. Це підриває будь-які спроби встановлення прав власності на інформацію і економічну реалізацію цих прав у вигляді монопольного прибутку (ренти винахідника) через створення штучної рідкості блага. Таким чином, однією із причин неповноти присвоєння нового знання є низькі витрати його поширення від виробника до потенційних конкурентів.

Дослідження світового досвіду функціонування підприємництва у країнах з розвинутою ринковою економікою свідчать, що фірми прагнуть не тільки зробити ставку на новинку, для отримання додаткового прибутку, але зберегти і примножити вже існуючу вартість свого капіталу. Все це знаходиться у суперечності з інтересами НТП, так як останній призводить до масового морального зношування виробничого апарату. Тому підприємцю вигідніше отримувати прибуток, не оновлюючи техніку, і, у разі можливості, він буде гальмувати НТП до того моменту, доки галузеві конкуренти під впливом змін у економічній кон'юнктурі не стануть масово оновлювати свою техніку. Найпростішим шляхом розвитку приватного бізнесу є екстенсивний шлях розвитку. Використовуючи апробований технологічний процес і кількісне збільшення обсягів факторів виробництва, підприємець гарантовано одержує свій прибуток.

До аналогічних наслідків приводить і наявність у економіці дешевих ресурсів. Нова техніка коштує дорожче, ніж некваліфікована робоча сила. При такому стані справ перехід на інтенсивну основу стає, в принципі, менш вигідним, оскільки підприємства, де застосовують у виробництві досягнення НТП, мають вищі витрати і, як наслідок, відносно гірші умови виробництва. Тому при наявності високого безробіття мотивація підприємців до активізації інноваційної діяльності суттєво знижується.

Іншим мотивом, що рухає підприємця в бік від НТП, є той факт, що фірми, намагаючись уникнути ризиків, пов'язаних з проведенням фундаментальних досліджень, переважно намагаються вкладати капітал у поточні проекти і отримувати прибутки у гранично стислі терміни. Це також не сприяє інноваційному розвитку, оскільки значна частина прикладних досліджень, даючи швидкий комерційний ефект, все ж не приводить до принципових змін у техніці. У періоди ж революційних стрибків у розвитку НТП народжуються такі складні техніки і технології, які вимагають колосальних фінансових вливань як на рівні окремих підприємств або галузей, так і економіки в цілому, що або не зацікавлює, або унеможлиблює техніко-технологічне оновлення. Закономірно, що дрібний бізнес у цій сфері витісняється крупним, а в економіці посилюються монополістичні тенденції. З одного боку, концентрація виробництва і капіталу сприяє інноваціям, а з іншого – посилює монополізм і, тим самим, створює зацікавленість у формуванні бар'єрів, збереженні монопольного становища, послабленні конкуренції і, в наслідок цього – реалізації в подальшому можливості отримувати надприбутки без інновацій.

Отже, НТП як засіб забезпечення вищих темпів економічного зростання, є внутрішньо суперечливим явищем. З одного боку, очевидними є основні переваги для підприємця від впровадження нових технологій, а з іншого – існують суттєві об'єктивні фактори, що стримують процес інноваційних впроваджень та зумовлюють розвиток підприємців на старій технологічній основі.

Світовий досвід здійснення структурних перетворень на основі інноваційних факторів свідчить, що уряди багатьох країн свідомо йшли на послаблення дії антимонопольних законів з метою створення сприятливого середовища для формування фінансової бази інноваційної діяльності. Відповідна політика дає поштовх до виникнення структур, які стали створюватись за власною ініціативою бізнесу. Однак, зауважимо, що послабляючи антитрестовські закони щодо лояльного відношення до певних видів злиття, уряди, поряд з цим, проводили досить жорстку політику щодо сприяння розвитку конкуренції. За таких умов прискорення технологічних змін, яке супроводжувалось зростанням витрат і ризиків впровадження нової продукції в умовах жорсткої конкурентної боротьби між високотехнологічними фірмами, потребувало встановлення партнерських відносин між ними з метою полегшення обміну досягненнями і спільної адаптації до ринкової і технологічної невизначеності.

Таке міжфірмове співробітництво набуває форми стратегічних альянсів для розподілу ризиків і витрат, скорочення термінів виводу інновації на ринок і отримання швидкого доступу до нових ринків, технологій і дослідницьких рішень. Майже половина всіх альянсів організовується партнерами, які проводять конкурентну боротьбу на одних і тих же ринках збуту. Можливості співробітництва в альянсах визначаються додатковістю знання, яке знаходиться у розпорядженні окремих фірм, тоді, коли відносини конкуренції зумовлюються прагненням отримати доступ до знань і спробами привласнення нематеріальних активів, якими володіє партнер. Таке становище сприятливо позначається на інноваційній активності підприємств.

Необхідно зауважити, що інноваційна діяльність стає можливою за певних умов, які носять інституційний характер. Світовий досвід переконує, що економічний розвиток супроводжується інституційними інноваціями, пов'язаними з трансформацією системи економічних відносин та суспільних інститутів. І якщо раніше головну роль в інноваційному розвитку відігравав підприємцев-новатор, який був організатором нових інституціональних домовленостей, що

зменшували невизначеність та формували основу консенсусу суперечливих інтересів, то в сучасних умовах така функція поступово переходить до інституту держави.

Тому, в економічних умовах України для реформування структури її економіки необхідно проведення активної інноваційної політики через концентрацію обмежених ресурсів на досягненні чітко визначених цілей в «точках» економічного зростання. Зокрема, на сьогодні існує нагальна необхідність розробки і реалізації середньострокових національних програм поетапної модернізації галузей промисловості на основі техніки і технології п'ятого укладу з поступовим нарощуванням питомої ваги шостого укладу у галузевій структурі національної економіки.

Петрова І. І., Журба Т. С.

ОКВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія» м. Жовті Води, Україна

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Готовою продукцією є виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції. Усі елементи виробничого процесу – сировина, матеріали, які перебувають на різних стадіях технологічного процесу, утворюють незавершене виробництво та формують вид виробничого запасу. Готова продукція може мати, а може не мати кількісні та якісні характеристики, але завжди продукція має вартісну характеристику [6].

Дослідженням вказаної проблеми займалися такі науковці, як Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун та ін.

В бухгалтерському обліку готова продукція оцінюється, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», за первісною вартістю, але оскільки така вартість може бути визначена лише після збирання всіх витрат пов'язаних з виробництвом, то постає потреба у щоденному обліку наявності та руху готової продукції [1].

Первісна вартість визначається згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Витрати на виробництво включають: прямі

матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, а також змінні і розподілені постійні накладні витрати [2].

Облік витрат на виробництво готової продукції. У залежності від виду готової продукції випуск її відображається в обліку по-різному. Якщо продукція має речовий характер (вибір), то її буде передано на склад.

Якщо продукція не здається на склад, а її передають покупцеві або вона не має натуральних параметрів (робота, або послуга), то факт її випуску відображається в бухгалтерському обліку [7].

Розрахунок (калькулювання) фактичної виробничої собівартості продукції. Калькулювання – це визначення розміру витрат в грошовому виразі, які припадають на калькуляційну одиницю. За допомогою калькулювання обчислюють собівартість придбаних матеріалів, виконаних робіт, готової продукції тощо [8].

Фактична собівартість продукції необхідна для визначення фактичних результатів діяльності господарства, ціноутворення, визначення ефективності технологічних та організаційних рішень, встановлення раціональності затрат тощо. При побудові обліку затрат за нормативним методом обов'язково обчислюють нормативну собівартість продукції. Собівартість продукції розраховується за калькуляційними елементами – статтями затрат. Статті затрат – це галузевий аспект побудови обліку, на різних підприємствах вони можуть бути різними і залежать від потреб управління [5].

Якщо об'єкт калькуляції – собівартість продукції (виробу, послуги або роботи), то калькуляційними одиницями стосовно готової продукції можуть бути сукупна собівартість, тобто собівартість усієї продукції, яку випустило господарство, його виробничий підрозділ (цех, бригада, дільниця тощо); собівартість натуральної одиниці виміру — кількісної (шт. тощо) або якісної (сухі речовини, вологість тощо). Ці одиниці виміру виступають послідовно у калькуляційному. Для того щоб обчислити собівартість окремого виду продукції, потрібно знати собівартість сукупної продукції. Неможливо визначити собівартість натуральної одиниці виміру, якщо попередньо не визначена собівартість окремого виду продукції. Вищенаведене підтверджує те, що калькулювання собівартості продукції – це процес, який складається із трьох послідовних етапів.

Разом з тим слід мати на увазі, що калькуляційний процес не включає усієї складності калькуляцій в господарстві, оскільки крім основної продукції господарство повинне калькулювати також продукцію допоміжного виробництва, яка використовується основним виробництвом, а також калькулювати напівфабрикати, якщо вони випускаються для реалізації [4].

Собівартість продукції обчислюється за допомогою окремих способів, що залежать від наявності або відсутності тих чи інших факторів калькулювання. Основним вихідним елементом будь-якого виробництва є готова продукція. Разом з тим результатом виробничого процесу може також бути побічна продукція, можуть мати місце відходи виробництва, припущений брак. Крім того безперервність технологічного процесу, особливості його організації вимагають рахуватися з наявністю незавершеного виробництва [3].

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246, зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 02.11.1999р. за № 751/4044 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р. за № 27/4248 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Бухгалтерський облік в торгівлі. Підручник для студентів вузів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця, доц. Н. М. Малюги. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: Рута, 2002. – 576 с.
4. Бухгалтерський облік та звітність в Україні: збірник нормативно-правових актів / уклад. М. І. Камлик. – К.: Атіка; Літера ЛТД, 2001. – 752 с.
5. Хомин П. Я. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: підручник для вузів / П. Я. Хомин, М. І. Камлик. – К.: Атіка; Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
6. Бутинець Т. А. Бухгалтерський облік: навч. посіб. для студ. вузів спец. 7.050201 «Менеджмент організації» та 7.050107 «Економіка підприємства» / Т. А. Бутинець, С. Л. Чижевська, С. Л. Береза; за редакцією професора Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 672 с.
7. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / Н. М. Грабова; під ред. М. В. Кужельного. – 6-те вид., доп. і перероб. – К.: А. С. К., 2002. – 266 с.
8. Должанський М. І. Бухгалтерський облік в Україні з використанням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку: навч. посіб. / М. І. Должанський, А. М. Должанський. – Львів: Львівський банківський інститут НБУ, 2003. – 494 с.
9. Економіка підприємства: структурно-логічний навч. посіб. / за ред. докт. екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 457 с.

Д. е. н. Тісунова В. М.^{*}, Рєзнік О. А.^{}**

^{}Луганський державний університет внутрішніх справ імені Е. О. Дідоренка, Україна;*

*^{**}Луганська обласна рада, Україна*

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Процес формування правового поля у сфері регулювання процесів регіонального розвитку розпочався з 1995 року. До найбільш вагомих нормативно-правових актів слід віднести Закони України «Про стимулювання розвитку

регіонів» від 08.09.2005 р., «Про місцеве самоврядування» від 21.05.1997 р., «Про місцеві державні адміністрації» від 24.12.1999 р. та Постанову КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 р. де було визначено долю регіонів та роль стратегічного управління регіональним розвитком в системі державного управління.

Відповідно до цих нормативно-правових актів 16.10.2008 р. була прийнята Стратегія економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 року. Розробка вказаної Стратегії направлена на визначення ключових проблем регіонального розвитку регіону, пріоритетів державної політики в Луганській області з точки зору загальнонаціональних потреб та інтересів на період до 2015 року.

Ефективність економічної політики Луганської області безпосередньо залежить також від системи бюджетного регулювання та розширення бюджетної автономії територій. Проте донині постійно збільшується частка загальних доходів центру. Подібна тенденція в розподілі доходів може обернутися значною концентрацією економічної політики та соціальних зобов'язань на державному рівні. У такому разі досягнення стійкого економічного зростання та ефективного дотримання соціальних стандартів у регіональному аспекті, швидше за все, в умовах ринкової економіки стане недосяжним. Для вирішення цієї проблеми необхідно змінити пропорції розподілу доходів, які повинні відповідати, згідно з соціологічними дослідженнями між місцевими та державними бюджетами як 60:40. Зараз у Луганській області залишається всього 40%, що значно нижче від потреби.

Характеризуючи економіко-географічне положення (ЕГП) Луганської області, відзначимо, що воно є вигідним для економіки області. Луганська область розташована в межах добре освоєної (господарчої) території, має сусідів, де досить розвинута економіка, близькість ринків збуту та сировини, розвинуту мережу транспортних магістралей, ці складові у перспективі складають переваги для економічного розвитку порівняно з іншими областями України. Тому необхідно використовувати переваги ЕГП Луганської області для транскордонної та міжрегіональної співпраці. Така співпраця дає підстави говорити про можливість створення за участю області єврорегіонів та вільної економічної зони. Що стосується єврорегіонів, то вже є єврорегіон «Донбас», – міжнародна

асоціація, договір про створення якої був підписаний 29.10.2010 р. у місті Луганську. Ця угода про асоціацію розповсюджується на прикордонні території Ростовської, Воронежської, Луганської та Донецької областей. Функціонування цього утворення направлено на розширення торговельно-економічних контактів, створення спільних підприємств на прикордонних територіях та спрощення переходу кордону для жителів цих територій.

Наступна можливість Луганської області – раціональне використання ресурсів області. Використання ресурсів області повинне здійснюватися на основі розробки пріоритетів економічного розвитку, які полягають у розробці цільових комплексних програм, де чітко визначена мета та ресурси, які потрібні для їх досягнення. У цих програмах розвитку області, слід чітко визначити, чого ми хочемо досягти в регіоні, якого конкретного стану життя людей. Для цього треба реально оцінити всі ті ресурси, які є сьогодні в Луганській області, починаючи з мінеральних, земельних ресурсів, основних фондів, інтелектуальних ресурсів. Вони повинні бути ідентифіковані: якими вони є, де знаходяться й куди рухаються.

Не менш важлива можливість розвитку економіки Луганської області пов'язана з максимальною активною участю територій в регіональній програмі розвитку внутрішньо обласної кооперації на 2013–2017 роки, яка була затверджена 28.02.2013 р. № 17/14. Найважливішою проблемою, на розв'язання якої спрямована Програма, є низький рівень економічної безпеки і самодостатності регіону внаслідок слабкого використання потенційних можливостей коопераційних зв'язків підприємств (установ, організацій) усіх форм власності та господарювання.

Метою Програми є створення в області умов для підвищення рівня внутрішнього попиту, укріплення позицій регіону на національному та міжнародному ринках збуту, проведення імпортозаміщення шляхом поглиблення внутрішньообласної кооперації у ключових сферах економіки регіону. В той же час ця програма внутрішньообласної кооперації на 2013–2017 роки в цілях та завданнях та в строках дії, не підпорядковується державній регіональній та локальній стратегіям Луганської області.

Отже, для вдосконалення механізму реалізації державної регіональної економічної політики слід урахувати такі чинники:

– державна економічна політика не повинна вести до ослаблення регіонів, оскільки незбалансована концентрація управлінських функцій та фінансових

ресурсів у центрі неминуче призведе до зниження ефективності всієї української ринкової економічної системи та ослабить регіональні важелі дії на процес трансформації;

– ефективність управління економікою Луганської області нерозривно пов'язана з максимальним використанням існуючих можливостей, переваг, прогресивних методів та сильних сторін Луганської області (які залежать, передусім, від економіко-географічного положення; раціонального використання ресурсних можливостей, а також наявності створених коопераційних зв'язків);

– стратегічні та програмні документи повинні відповідати умовам повноти, несуперечливості, недубльованості, досяжності, взаємоузгодженості.

ЕКОНОМІКА РЕГІОНУ: НАЯВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ТА НАПРЯМКИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ

<i>Аніловська Г. Я., Кайдрович Х. І.</i> Фінансова рівновага та державний сектор економіки	3
<i>Афанасьєв І. Є.</i> Удосконалення системи управління операційно-орієнтованим розподілом запасів залізорудної сировини.....	6
<i>Борисова А. С.</i> Оценка развития проектов электронного правительства юга России	9
<i>Вахтина М. А.</i> Влияние межфирменных сетей на экономическое развитие региона.....	13
<i>Водолазська О. А.</i> Розвиток страхового ринку України за регіонами в умовах фінансової кризи	17
<i>Волкова А. А.</i> Особенности развития предприятий сферы сервиса в посткризисный период в северо-западном регионе.....	20
<i>Глинська А. Є.</i> Оцінка курортно-рекреаційного потенціалу регіонів України	26
<i>Головко А., Іваннікова Н. А.</i> Інвестиційний потенціал Дніпропетровської області	29
<i>Головко Л. С.</i> Інноваційний чинник в системі «наука–освіта–виробництво»	35
<i>Горлачук М. А.</i> Концептуальна модель інфраструктури ефективного функціонування аграрного ринку	37
<i>Джинджоян В. В.</i> Розвиток зеленого туризму в Дніпропетровській області – джерело іноземних інвестицій	40
<i>Епифанова Т. В.</i> Государственная поддержка инновационной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса в России	42
<i>Жмайлова О. Г.</i> Регіональний ринок продовольства: сучасний стан та перспективи розвитку	47
<i>Завальнюк С. О.</i> Інвестиційне забезпечення розвитку паливно-енергетичного комплексу України.....	50
<i>Іваннікова Н. А.</i> Управління інноваціями при диверсифікації діяльності промисловості регіону	53
<i>Караков С. В.</i> Умови формування інвестиційного потенціалу регіонів.....	57
<i>Кошик Ю. И.</i> Перспективы развития объектов ядерно-топливного цикла в регионе.....	59

<i>Кривцун О., Рудченко С. М.</i> , Оцінка конкурентоспроможності магазину «Аква-Термо» на локальному ринку	62
<i>Лисенко Ю. В., Корнійчук Г. О.</i> Оцінка програм регіонального розвитку Дніпропетровської області	64
<i>Мамай О. В.</i> Економіка самарської області: имеющийся потенціал.....	67
<i>Мартинюк Ю. С., Набока К. С.</i> Тенденції розвитку локального ринку меблів	72
<i>Орлов В. В., Харитоненко Я. М.</i> Франчайзинг як перспективна модель розвитку малого та середнього бізнесу	75
<i>Письменна О. Б.</i> Ресурсозбереження в урановій промисловості	77
<i>Рожко З. П.</i> Перспективи розвитку вінницького регіону.....	80
<i>Стенічева І. Б.</i> Інтеграційні аспекти розвитку національної економіки.....	83
<i>Часовських Ю. П.</i> Продуктивно-творчий потенціал комунікацій – фактор ефективності соціально-економічних систем	85
<i>Яременко В. А.</i> Аналіз ринкової ситуації промислових підприємств.....	91

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: ІСТОРІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

<i>Архипенко С. В.</i> Основні тенденції ринку ломбардних послуг в Україні в посткризовий період	94
<i>Бобирь О. І., Крутас О. І.</i> Розвиток економіки Дніпропетровського регіону ...	96
<i>Гладун В. В.</i> Стратегічне планування соціально-економічного розвитку регіонів	99
<i>Дутчак В. В.</i> Економічний та суспільно-політичний розвиток Катеринославщини напередодні великого зламу 1917 року	101
<i>Колінко Н. О.</i> Структура управління інноваційної діяльності на макрорівні та мікрорівні	105
<i>Краснова М. И.</i> Формирование конкурентной предпринимательской среды на региональном рынке нефтепродуктов	108
<i>Леонтьюк-Мельник О. В.</i> Методи управління ризиками при формуванні інвестиційної політики регіону.....	110
<i>Макеєва А. С.</i> Фактори інноваційної активності підприємництва в Україні	113
<i>Петрова І. І, Журба Т. С.</i> Економічний розвиток регіону.....	116
<i>Тісунова В. М., Резнік О. А.</i> Механізм реалізації державної регіональної економічної політики Луганської області	118

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Збірник наукових праць V Міжнародної науково-практичної конференції
(4–5 квітня 2013 року • м. Жовті Води)

У чотирьох томах

Том 2. Економіка регіону

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.
Комп'ютерна верстка Єпішко М. Г.
Дизайн обкладинки Єпішко Д. В.
Технічний редактор Капуш О. Є.

Здано до друку 29.03.13. Підписано до друку 01.04.13.
Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум.др.арк. 6,71. Тираж 100 пр. Зам. № 0313-05.

Видавець та виготовлювач СПД Біла К. О.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.09 р.

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

тел. +38 (067) 972-90-71

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