

НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції

(29-30 вересня 2011 р.)

У семи томах

Том 7

Економіка в деталях

Дніпропетровськ
Видавець Біла К.О.
2011

УДК 336
ББК 65
Н 34

НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ
Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції

СКЛАД ВИДАННЯ

Том 1. Наукові праці з біології, медицини, технічних, фізико-математичних та хімічних наук

Том 2. Історія. Філософія

Том 3. Державне управління. Юридичні науки

Том 4. Іноземні мови та регіоназнавство. Культурологія. Філологія

Том 5. Педагогіка. Психологія. Комунікативістика

Том 6. Актуальні питання економіки

Том 7. Економіка в деталях

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

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

Члени оргкомітету:

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

Н 34 Наука в інформаційному просторі : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 верес. 2011 р. : В 7 т. – Д. : Біла К.О., 2011.

ISBN 978-966-2447-85-9

Т. 7 : Економіка в деталях. – 2011. – 115 с.

ISBN 978-966-2447-92-7

У збірнику надруковано матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Наука в інформаційному просторі».

Для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗів та наукових закладів.

**УДК 336
ББК 65**

ISBN 978-966-2447-85-9

ISBN 978-966-2447-92-7 (Т.7)

© Авторський колектив, 2011

Лазаренко Ж.В.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна

АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ УКРАЇНОЮ ПЕРЕД СОТ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

Україна стала членом СОТ 16 травня 2008 р., після майже 15 років переговорів. У процесі переговорів про умови приєднання наша країна взяла на себе зобов'язання в так званому форматі «СОТ плюс» – на рівні, який є істотно вищим (особливо в секторі послуг), ніж для більшості нинішніх членів СОТ (передусім тих, хто приєднався до СОТ, уже маючи членство в ГАТТ іще до 1994 р.). Це видно і з умов лібералізації ринку послуг (зобов'язання щодо 150 секторів послуг із 155 існуючих), і з умов істотної лібералізації ринку сільсько-господарських продуктів, і з дуже широкого прийняття на себе зобов'язань за так званими секторальними ініціативами, які взагалі не є обов'язковим на сьогодні компонентом системи угод СОТ, і зі скасування багатьох процедур обов'язкової сертифікації тощо. Справедливості заради слід визнати, що формат «СОТ плюс» є не упущенням українських переговорників, а досить типовим для останніх років підходом з боку старих членів СОТ до всіх новачків, не лише України. Згаданий формат приєднання створює також певну асиметрію в можливостях доступу до ринків – не на користь українських компаній. Вказана асиметрія посилюється внаслідок призупинення переговорів в рамках нинішнього Доха-раунду СОТ, під результати якого проектувалися умови «СОТ плюс» [7, с. 45]. А за таких обставин Україна, пішовши на додаткові поступки, отримує компенсацію за них лише в невизначеному майбутньому й не визначеному на сьогодні розмірі, скоріш за все в меншому обсязі, ніж передбачалося. Вищеописані умови приєднання України до СОТ обумовлюють необхідність реалістично оцінити відповідність зобов'язань національним інтересам нашої країни та виробити відповідну переговорну стратегію в рамках Доха раунду з метою просування власних інтересів та елімінації негативного впливу тих «умов контракту», які не відповідають пріоритетам розвитку України. З цією метою пропонуємо зробити детальний огляд зобов'язань України перед СОТ та оцінити їх відповідність економічним інтересам України.

Проведення ефективної торгівельної політики на міжнародній арені починається з виділення базових зовнішньоторговельних інтересів України побудованих на основі стратегічних пріоритетів розвитку економіки. Безумовно, зовнішньоторговельні інтереси країни будуть значною мірою реалізовуватися в рамках регуляторної системи СОТ. Ми вважаємо, що реалізація національних економічних інтересів через призму зовнішньоторговельних пріоритетів у регуляторній системі СОТ повинна включати такий комплекс заходів:

1. Поліпшення умов торгівлі на зовнішніх ринках для вітчизняних виробників з метою розширення доступу на зарубіжні ринки товарів та послуг.

2. Здійснення структурної перебудови та зміцнення внутрішнього ринку через підтримку розвитку, зокрема, галузей легкої промисловості з метою забезпечення задоволення попиту всередині країни.

3. Розвиток експортного потенціалу держави в рамках міжнародної спеціалізації, яка б органічно поєднувалася з вигідними для України напрямками структурних трансформацій в економіці (сільське господарство, металургія).

4. Нарощення зусиль в найперспективніших секторах світової економіки, у тому числі за рахунок товарів з високою доданою вартістю (електроніка, енергетика, біотехнології; науково-технічні, інжинірингові, консалтингові послуги, міжнародний туризм і т.д.).

5. Диверсифікація географічної структури зовнішньої торгівлі, мінімізація критичної залежності від окремих держав (ринків), посилення економічної безпеки України.

6. Підготовка висококваліфікованих фахівців у сфері комерційної дипломатії.

Членство в СОТ накладає на країну-члена цілком конкретні зобов'язання, які за змістом можна досить умовно об'єднати в наступні групи: по-перше, це зміни, що стосуються національного торговельного режиму в цілому; по-друге, це запровадження на національному рівні міжнародних принципів та процедур застосування технічних норм та стандартів, санітарних та фітосанітарних заходів; по-третє, це зміни національного режиму регулювання окремих секторів промисловості та сільського господарства, сектору послуг.

Після вступу до СОТ Україна змінила тарифи, привівши ставки ввізного мита до їх зв'язаних рівнів [2]. З метою ефективного захисту внутрішнього ринку Україна домовлено про перехідні періоди, які дають можливість поступової адаптації чутливих секторів вітчизняної промисловості до діяльності в умовах конкуренції з державами-членами СОТ. Максимальний перехідний період становить 5 років, до 2013 р., хоча більшість із них закінчується в 2010-2011 рр. Після перехідного періоду середньозважена ставка митного тарифу буде 5,1% у 2013 р., у тому числі 10,1% для сільськогосподарських продуктів і 4,8% для промислових товарів. Крім того, Україна матиме нульові ставки ввізних мит на 10% тарифних ліній сільськогосподарської продукції і на понад третину тарифних ліній промислової продукції. Загалом мита встановлено в діапазоні від 0 до 50%, при цьому за деякими позиціями передбачається їх поетапне скорочення до 2013 року [3; 4].

Україна також приєдналась до низки секторальних "нульових" домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів: сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти, цивільна авіація.

Крім того, приєднались до секторальної гармонізації з хімічних товарів (5,5–6,5%), текстилю та одягу (0–17,5%). Переважна більшість секторальних домовленостей охоплює комплектуючі та сировину для виробництва технологічної продукції, а не товари споживчого вжитку (кінцева продукція) [7].

Безумовно, в умовах членства в СОТ зросте роль експортоорієнтованих

галузей в економічному розвитку країни. Варто, утім, зважати на реальну небезпеку подальшого закріплення структурно несприятливого профілю міжнародної спеціалізації за країною, котра входить у світову економіку як постачальник насамперед товарів і послуг з невисоким вмістом доданої вартості та невисокою технологічністю. Адже лібералізація торгівлі справлятиме стосовно доступу до ринків неоднаковий (асиметричний) вплив на вітчизняні та зарубіжні компанії – виробників згаданих товарів і послуг. Позиції закордонних постачальників на ринку України, безумовно, посиляться внаслідок кращих цінових умов їхньої ринкової пропозиції. Водночас для українських постачальників на експорт мало що зміниться в коротко- й навіть середньостроковому періодах, адже їхня конкурентоспроможність ще тривалий час стримуватиметься через відставання за параметрами технологій, фінансової спроможності, післяпродажного сервісу та ін. За цих асиметричних умов та за невтручання держави у ці процеси, імовірно, приєднання до СОТ викличе подальший структурний перекид у бік таких екологічно шкідливих експортоорієнтованих галузей, як чорна металургія, хімічна промисловість [9].

З дати вступу до СОТ Україна зобов'язалась скасувати і не впроваджувати або застосовувати повторно кількісні обмеження на імпорт або інші нетарифні заходи, такі як ліцензування, квотування, заборони, дозволи, вимоги попереднього санкціонування, вимоги ліцензування та інші обмеження з подібним ефектом, які не можуть бути обґрунтовано згідно з положеннями відповідної Угоди СОТ.

У рамках домовленостей з СОТ на цукор-сирець тростинний була встановлена квота (260 000 тонн на рік зі щорічним збільшенням до 267 800 тонн у 2010 р.). Розподіл квот здійснюється на підставі методу «хто перший подав заявку, той перший отримав», який Україна має затвердити протягом трьох років після вступу до СОТ. Всі вимоги з ліцензування експорту й інші експортні обмеження та контроль повинні застосовуватися у відповідності з правилами СОТ. Крім того Україна повинна дотримуватися правил СОТ стосовно цінової політики, зокрема, брати до уваги інтереси країн-експортерів та не застосовувати обов'язкові мінімальні ціни [6].

З дати вступу до СОТ Україна внесла зміни до своїх законодавчих актів щодо антидемпінгових, компенсаційних та захисних заходів з метою забезпечення застосування вказаних заходів у повній відповідності з нормами СОТ.

Промислові субсидії можуть надаватися відповідно до правил та вимог Угоди про субсидії і компенсаційні заходи. З дати вступу до СОТ Україна скасує всі експортні субсидії та субсидії на заміщення імпорту. Тож, система стосовно державних субсидій для несільськогосподарських товарів, що в цілому обмежує механізми державної допомоги розвитку, можливості в сфері структурної економічної політики. За таких умов в Україні підлягають скасуванню механізми підтримки розвитку окремих галузей, які вважалися пріоритетними. Скасування галузевих пільг ставить перед урядом України складне завдання реструктуризації системи державної підтримки економічного розвитку, з опануванням інструментів підтримки, котрі не порушують умов ринкової конкуренції й не суперечать нормам угод СОТ.

Україна зобов'язалась не використовувати експортні субсидії у сільському господарстві. Наша країна не має зобов'язань перед СОТ по скороченню внутрішньої підтримки, що надається через «жовті» програми. Є лише зобов'язання не перевищувати домовлений річний сукупний вимір підтримки (СВП). Щорічний СВП, який акумулює в собі окремі «жовті» програми підтримки, не повинен перевищувати для України 3 млрд. 43 млн. грн. При цьому, можливості надання підтримки не обмежуються цим показником. Додатково Україна може кожен рік витратити на жовті програми до 5% від річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства та до 5% від річної вартості по кожному окремому продукту.

Як і всі країни – члени СОТ, Україна не має обмежень на т.зв. "зелені" програми внутрішньої підтримки сільського господарства, вплив яких на торгівлю відсутній або мінімальний, за умови, що ці програми відповідають умовам, визначеним в Угоді СОТ про сільське господарство [10].

Варто зазначити, що діючі в СОТ положення з субсидування сільського господарства створюють для розвиненіших країн односторонні переваги на світових ринках аграрної та харчової продукції. Так, країни ОЕСР витрачають на цілі підтримки свого сільського господарства понад 1 млрд. дол. США на день, що істотно спотворює умови глобальної конкуренції. На такому тлі виділений Україні ліміт за Сукупним виміром підтримки сільського господарства (3043,4 млн. грн.), тобто близько 600 млн. дол. США, не витримує жодного порівняння з наведеними вище цифрами [9]. В таких умовах Україна, очевидно, не зможе повноцінно конкурувати з розвинутими країнами на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції.

Україна виконуватиме Угоду про технічні бар'єри в торгівлі з дати вступу до СОТ. Україна надаватиме пріоритет використанню міжнародних стандартів як основи для національних стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності. Україна зобов'язалась продовжувати зменшувати число категорій продуктів, які підлягають обов'язковій сертифікації, з метою поширювати практику підтвердження відповідності на основі декларацій виробника. Україна має надати оновлений перелік товарів, що підлягатимуть сертифікації, у СОТ до 31 січня 2012 р.

З моменту вступу Україна зобов'язалася застосувати всі санітарні та фітосанітарні заходи відповідно до вимог Угоди про СОТ, у тому числі Угоди про санітарні і фітосанітарні заходи, та процедури ліцензування імпорту, не вдаючись до будь-яких перехідних періодів.

З моменту вступу Україна застосовує такий інвестиційний режим, що відповідає Угоді про СОТ, включаючи Угоду про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ТРИМС), не вдаючись до будь-яких перехідних періодів та дискримінаційних умов щодо імпорту з усіх країн-членів СОТ і продуктів вітчизняного виробництва.

Україна взяла на себе зобов'язання щодо повного виконання Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) з дати вступу до СОТ без використання будь-якого перехідного періоду.

Відповідно до правил Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС) Україна взяла на себе зобов'язання щодо забезпечення національного режиму та доступу на ринок в 11 основних секторах послуг, в тому числі, секторах професійних послуг, будівництва та суміжних інженерних послуг, послуг дистриб'юторів, послуг у сфері освіти, послуг з охорони довкілля, фінансових послуг, а також в інших галузях. Для послуг, включених до Розкладу специфічних зобов'язань України, Україна повинна гарантувати, що процедури ліцензування та умови їх надання не будуть виступати як бар'єри для доступу на ринок.

Наявні винятки із РНС для внутрішнього водного транспорту поступово будуть усунені протягом 8 років після приєднання до СОТ. У банківській сфері, починаючи з дати вступу, іноземним банкам дозволено відкривати філії в Україні. Іноземні страхові компанії мають право відкривати філії після 5-річного перехідного періоду.

Управління вільними економічними зонами відбуватиметься у відповідності із положеннями СОТ. Це означає, що в СЕЗ не повинні застосовуватися заборонені промислові субсидії (експортні чи імпортозаміщуючі), заборонені інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею.

З дати вступу до СОТ Україна зобов'язана подавати в СОТ повідомлення та копії своїх угод по вільну торгівлю та про митні союзи. З моменту вступу України до СОТ було укладено Угоду про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі (червень 2010 року). На сьогодні опрацьовується доцільність укладення угод про вільну торгівлю або проводяться переговори чи консультації стосовно створення Зон вільної торгівлі з Європейським Союзом, Канадою, Сінгапуром [10].

Результати вище проведеного аналізу можуть бути викладені у формі матриці відповідності зобов'язань перед СОТ національним інтересам України (рис.1).

Підсумовуючи, можна сказати, що вступ України до СОТ призвів до істотної лібералізації торгівлі, причому багато змін відбулося до або відразу ж після вступу. Тим не менш, Україна виконала ще не всі зобов'язання перед СОТ, причому частина з них пов'язана із домовленим перехідним періодом, а інша – потребує часу для внесення законодавчих змін. Разом з тим, Україна, приєднавшись до Організації у форматі «СОТ плюс» та взявши на себе ряд необов'язкових зобов'язань створила для своєї країни додаткове навантаження в аспекті так званих імплементаційних витрат. Членство в СОТ певною мірою обмежує можливість реалізації національних економічних інтересів унаслідок скорочення спектра інструментів торгової політики, які раніше були виключно компетенцією національних урядів. Водночас на глобальному рівні удосконалюються існуючі та створюються нові регулятивно-захисні механізми та методи, розуміння, опанування та використання яких необхідно для ефективної реалізації національних економічних інтересів у сучасних умовах та укріплення конкурентних позицій на міжнародних ринках.

Національні пріоритети України/ Зобов'язання перед СОТ	РН	С	Тарифні зобов'язання		Експортні та імпорتنі нетарифні обмеження (квоти, ліцензування, митні формальності)	Умови субсидування		Антидемпінгове, захисне, компенсаційне регулювання	Умови приєднання до ГАТС	Умови приєднання до ТРІПС	СЕЗ	РТУ
			С/Г	Промислові товари		С/Г	Промислові товари					
1. Структурна перебудова та зміцнення внутрішнього ринку через підтримку розвитку, зокрема, галузей легкої промисловості			"-"; Зобов'язання вищі за зобов'язання	"-"; Нульові ініціативи	"+"	"-"; Недостатнє фінансування; членство на умовах розвинених країн (рівень de minimis)		"+"			"+"	"+"
2. Поліпшення умов торгівлі на зовнішніх ринках для вітчизняних виробників з метою розширення доступу на зарубіжні ринки товарів та послуг	"+"	"+"		"+"	"+"		"-"; Фактично припинення прямого субсидування; ризик структурної асиметрії	"+"	"-"; Незахищеність вітчизняного виробника на етапі становлення; зобов'язання вищі за зобов'язання конкурентів на міжнародному ринку			"+"
3. Розвиток експортного потенціалу держави в рамках міжнародної спеціалізації	"+"	"+"	"+"	"+"	"+"	"-"; Зобов'язання вищі за зобов'язання конкурентів на міжнародному у ринку		"+"			"+"	"+"
4. Нарощення зусиль в найперспективніших секторах світової економіки, у тому числі за рахунок товарів з високою доданою вартістю	"+"		"+"	"+"	"+"	"-"; Податкові пільги					"+"	"+"
5. Диверсифікація географічної структури зовнішньої торгівлі	"+"	"+"	"+"	"+"	"+"	"-"; Обмежені можливості через потужне субсидування у країнах-конкурентах	"-"; Утруднена диверсифікація через обмежене фінансування на потреби структурної перебудови			"-"; Прийняття зобов'язань без урахування власних інтересів, інституційні витрати		"+"
6. Підготовка висококваліфікованих фахівців у сфері комерційної дипломатії		"+"				"+"	"+"		"+"		"+"	"+"

Рис.1. Матриця відповідності зобов'язань перед СОТ національним інтересам України, де: «+» в цілому позитивний вплив зобов'язання в контексті реалізації національного інтересу; «-» в цілому позитивний вплив зобов'язання в контексті реалізації національного інтересу; «/» відсутня пряма кореляція між зобов'язанням та національним інтересом

Попри всю значущість заданих умов приєднання, загальний баланс позитивів і негативів від вступу України до СОТ вирішальною мірою залежатиме не стільки від них, скільки від ефективного вжиття керівними органами країни заходів у напрямі підвищення потенціалу використання переваг глобальної торговельної системи та потенціалу протидії викликам і ризикам, котрі випливають із членства в СОТ.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010. – № 2411-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Закон України “Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі” від 10 квітня 2008 року №250-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Закон України від 21.12.2010 № 2829-VI "Про внесення змін до Закону України "Про Митний тариф України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Закон України від 05.02.1992 № 2097-XII "Про Єдиний митний тариф" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» ПРОГРАМА ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ НА 2010–2014 роки Комітет з економічних реформ при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf

6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Довідка щодо зобов'язань України в рамках СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=160804
7. Оцінка потреб України у галузі сприяння міжнародній торгівлі: вплив торговельної політики на людський розвиток // Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки. – К., 2011. – 132 с.
8. Офіційна веб-сторінка Світової Організації Торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://docsonline.wto.org/imrd/gen_searchResult.asp?RN=0&searchtype=browse&q1=%28+%40meta%5FSymbol+WT%FCACC%FCUKR%FC%2A%29+&language=1.
9. Сіденко В. Переваги та ризики вступу України до СОТ [Електронний ресурс] / В.Сіденко // Журнал Верховної Ради України «Віче». – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/876>
10. Сколотяний Ю. Неспроможність влади сформуванню конструктивну стратегію перетворень зумовлює її безперспективність / Ю. Сколотяний, А. Гальчинський // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – № 32. – С. 1-3.

К.е.н. Лізогуб Р.П.

Донецький державний університет управління, Україна

ПОЛІТИКА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Перед всіма підприємствами постає завдання призначення ціни на свої товари й послуги. В умовах ринку, ціноутворення є досить складним процесом, воно піддано впливу багатьох факторів і базується не тільки на рекомендаціях маркетингу. Але вибір загального напрямку в ціноутворенні, підходів до визначення цін на нові вироби, а також на вироби, що вже випускаються, на послуги для збільшення обсягів реалізації, товарообігу, підвищення виробництва й зміцнення ринкових позицій підприємства є функцією маркетингу. Ціни й цінова політика – одна з головних складових маркетингової діяльності, роль якої усе більше зростає. Рішення про встановлення ціни, прийняте на підприємстві, – це конкретна величина, обрана з декількох варіантів у результаті процесу її формування й застосування різних методів ціноутворення. Цінові рішення на підприємстві народжуються як результат застосування на практиці основних напрямків цінової політики із залученням різних методів ціноутворення.

Питанням ціноутворення й цінової політики підприємства велику увагу приділяли як українські, так і закордонні науковці. Серед них варто відзначити: Желтякова І.А., Маховікову Г.А., Пузину Н. Ю., Цацуліна А.Н., А.М. Поддєр'югіна, С. С. Ільїна.

«Ціна – інструмент комерційної політики фірми. І тому всяке обговорення методів і правил ціноутворення набуває сенсу тільки в тому випадку, якщо ми представляємо, чого хоче фірма домогтися, установлюючи ціни на свої продукти або послуги» – відзначав Н. Маренков.

С. С. Ільїн відзначав, що: «В умовах ринкової економіки успіх будь-якого підприємства або підприємця багато в чому залежить від того, наскільки правильно вони будуть встановлювати ціни на свої товари й послуги».

Цінова політика багатьох підприємств України нерідко виявляється недостатньо кваліфікованою. Найбільш часто зустрічаються наступні помилки:

- ціноутворення надмірно орієнтоване на витрати;
- ціни погано пристосовані до зміни ринкової ситуації;
- ціни недостатньо структуруються по різних варіантах товару й сегментам ринку.

У ряді випадків ці помилки ведуть до негативного фінансового результату, а іноді, й до банкрутства підприємств. Дані недоліки викликані багато в чому спадщиною планової економіки, коли ціни визначалися директивно або тільки на основі витрат [1].

Раніше для всіх державних підприємств була характерна єдина методика ціноутворення, яка здійснювалася на основі господарського розрахунку.

Сутність господарського розрахунку полягає в тому, що підприємства, одержавши у своє розпорядження основні фонди й оборотні кошти, повинні організувати так свою виробничу діяльність, щоб реалізуючи готову продукцію, окупати свої витрати й одержувати прибуток [2].

З отриманого прибутку підприємства вносять державну плату за користування виробничими фондами, виплачують банкам відсотки за кредит. Із прибутку, що залишився, утворюються фонди економічного стимулювання. Це створює матеріальну зацікавленість всіх членів колективу боротися за скорочення витрат і збільшення накопичень.

На сьогодні підприємства, все частіше, приймають маркетингову концепцію господарювання. Перш ніж приступати до виробництва продукції певного виду, вони ретельно вивчають ринок: попит на свою продукцію залежно від етапу її життєвого циклу, необхідну якість, прогноз обсягу продажів, ціни конкурентів на аналогічну продукцію та ін. І тільки після проведених маркетингових досліджень підприємство приступає до аналізу своїх можливостей у частині необхідних обсягів продажів, можливих витрат виробництва та ін.

Ця загальна стратегія діяльності підприємства, частиною якої є цінова політика [3].

Таким чином, цінову політику підприємства можна охарактеризувати як сукупність економічних і організаційних мір, спрямованих на досягнення за допомогою цін кращих результатів господарської діяльності, на забезпечення стійкого збуту й одержання достатнього прибутку. Цінова політика припускає взаємозалежний облік необхідності відшкодування витрат і одержання необхідного прибутку, орієнтації на стан попиту й конкуренції; сполучення єдиних і гнучких цін на продукцію.

Ціни є активним інструментом формування структури виробництва, впливають на рух суспільного продукту, сприяють підвищенню ефективності виробництва, впливають на розподіл і використання робочої сили, визначають життєвий рівень населення.

Ринкова економіка ґрунтується на самостійних, економічно обґрунтованих товаровиробниках, а для них ціни – вирішальний фактор результатів виробничої й фінансової діяльності фірми. Ринок диктує умови виживання. Тому правильно обрана цінова політика, грамотна тактика формування цін, економічно

вивірені методи ціноутворення становлять основу успішної діяльності будь-якого підприємства, незалежно від форм власності.

Формування цінової політики підприємства – має складність, оскільки в ціноутворенні бере участь велика кількість торговельних і торговельно-посередницьких фірм на всьому шляху товару від виробника до споживача.

Підприємства, що прагнуть проводити грамотну цінову політику, насамперед, повинні вирішити ряд завдань:

- одержання максимального прибутку;
- завоювання ринку збуту;
- зниження витрат;
- боротьба з конкуруючими підприємствами;
- ріст обсягу виробництва й продажів.

Можна запропонувати два підходи до ринкового ціноутворення: установлення індивідуальних цін або єдиних цін. Підхід установлення індивідуальних цін формується на договірній основі в результаті укладання договорів та контрактів між покупцем і продавцем, що забезпечують узгодження інтересів сторін. Другий характерний тим, що всі покупці купують товар за однаковою ціною. Впровадження єдиних цін для всіх споживачів пов'язане з особливостями ринку конкретного товару або з технічною складністю й великими витратами при диференціації цін. Єдині ціни важливі там, де підприємець пропонує ринку стандартизований продукт серійного виробництва. У цій обстановці важливо, щоб масовий споживач знав ціну, порівнював її із ціною конкуруючих товарів і без проблем ухвалював рішення щодо покупці [3].

Також доцільно зазначити, що цінова політика істотно залежить від того, на якому типі ринку просувається товар.

На рішення керівництва підприємства в області ціноутворення впливають багато внутрішніх і зовнішніх факторів. Маркетингові цілі й витрати підприємства служать лише приблизними орієнтирами для визначення цін на товари й послуги. Перш ніж установити остаточну ціну, підприємство повинне враховувати також ступінь державного регулювання, рівень і динаміку попиту, характер конкуренції, потреби оптових і роздрібних торговців, які продають товар кінцевому споживачеві. Не залежно від того, яким образом ведеться формування цін на продукцію, в увагу приймаються деякі загальні економічні критерії, що визначають відхилення рівня цін вверх або вниз від споживчої вартості товару. Критерії ці розділяються на внутрішні (залежні від самого виробника, від діяльності його керівництва й колективу), і зовнішні (не залежні від підприємства).

Ціна й цінова політика для підприємства – другий після товару істотний елемент маркетингової діяльності. Саме тому розробці цінової стратегії й ціні треба приділяти найпильнішу увагу з боку керівництва будь-якого підприємства, яке бажає найбільш ефективно й довгочасно розвивати свою діяльність на ринку, тому що будь-який помилковий або недостатньо продуманий крок негайно відображається на динаміці продажів і рентабельності.

Так як, ухвалення рішення в області цін, сполучено з необхідністю враховувати численні фактори, тому доцільно буде дати рекомендації, на які саме фактори підприємство має звертати увагу в першу чергу:

- собівартість товару, або вірніше, її вартісна оцінка, розрахована різними способами;
- ціна конкурентів і можливість її зміни;
- очікувана реакція покупців на можливу зміну ціни;
- прямий непрямий вплив з боку держави на політику цін.

Ринкова ціна товару формується під впливом великої кількості факторів, що визначають стан відповідного ринку. Для вибору цінової політики підприємство повинне виявити й проаналізувати всі ціноутворюючі фактори (попит та пропозицію, еластичність, споживачів, конкурентів, державне регулювання цін).

Слід зазначити, що ціна повинна відбивати інтереси як виробників, так і споживачів товарів: виробникові – відшкодування витрат з певною прибутковістю, а споживачеві – економічну вигоду від експлуатації даного товару.

Список використаних джерел:

1. Желтяков И.А. Цены и ценообразование: учеб. пособ. / И.А. Желтяков, Г.А. Маховикова, Н.Ю. Пузыня. – СПб.: Питер, 2005. – 208 с.
2. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: навч. посіб. / Я.В. Литвиненко. – К.: МАУП, 2006. – 152 с.
3. Цены и ценообразование // Экономика предприятия / под ред. Е.Л. Кантора. – СПб., 2007. – 217 с.

Лізогуб Ю.С.

Донецький державний університет управління, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Підприємства житлово-комунального господарства несуть велике соціальне навантаження й повинні мінімізувати ризик невизначеності в ухваленні управлінських рішень. Очевидним є те, що для забезпечення сучасної системи управління підприємствами ЖКГ необхідна принципово нова система формування інформації, яка задовольняла б потреби всіх рівнів управління в обґрунтованій, корисній, своєчасній і конкретній інформації, оперативно реагуючи на зміни, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Основним обов'язком керівництва в умовах економічної нестабільності є управління діяльністю підприємств ЖКГ найбільш ефективними способами. Перед кожним підприємством у цих умовах постає надзвичайно важлива й складна задача – забезпечити беззбиткову діяльність підприємства й безперервність його розвитку. Для цього необхідна інформаційна база, сформована в системі управлінського обліку, яка, постійно пристосовуючись, набувала б нових

форм і трансформувала б уже набуті якості для ухвалення й реалізації адекватних цим умовам управлінських рішень.

Результати житлово-комунальних підприємств України розглядали у своїх роботах Б. І. Адамов, Л. В. Кравцова, Н. Н. Потапова, Г. І. Онішук, В. В. Рибак, В. П. Полуянов, І. М. Осипенко, О. О. Лук'янченко та інші. Разом із тим, сфера управління витратами житлово-комунальних підприємств залишається актуальною для дослідження, особливо в сучасних умовах [2].

Організація управлінського обліку на підприємствах житлово-комунального господарства направлена на вирішення наступних завдань:

- визначення очікуваного прибутку підприємства;
- визначення прогнозу рентабельності випуску нового виробу за результатами дослідження ринку збуту;
- складання фінансового прогнозу фінансового положення підприємства на перспективу і фінансовій оцінці альтернативних варіантів її розвитку [1].

Системи надання послуг у вигляді засобів праці в галузі ЖКГ є складними інженерними конструкціями, окремі ланки яких (мережі, пункти, системи споживання) жорстко взаємопов'язані технологічними режимами вироблення, транспортування й розподілу послуг.

Особливої уваги при формуванні інформації про фінансовий стан підприємств ЖКГ потребують питання, пов'язані з урахуванням витрат на виробництво й реалізацію житлово-комунальних послуг.

До ринкових перетворень вітчизняна система обліку витрат була орієнтована на централізацію управління економікою. Велика частина інформації, як правило, залишалася невикористаною, оскільки був відсутній реальний стимул до зниження витрат, а значить, і до управління процесом формування собівартості послуг на підприємстві.

Проте є ряд недоліків в обліку витрат і калькуляції собівартості повних послуг ЖКГ, які слід ураховувати при формуванні управлінського обліку. Серед них можна виділити такі:

1. Повні витрати, що включаються в тариф для населення, не зводяться в єдину систему.
2. Відсутня система аналітичного обліку витрат за відхиленнями.
3. Відсутній спосіб обліку витрат внутрішніх послуг.
4. Відсутній взаємозв'язок та узгодженість цін і тарифів, які затверджуються різними органами ціноутворення, що приводить до негативних наслідків у ціноутворенні.
5. Відсутність можливості застосування двоставкового тарифу.

Таким чином, система сучасного управлінського обліку і його методологічні засади не можуть надалі будуватися на традиційних методах і формах використання інформації, які сьогодні перетворилися на обмежувальний чинник.

Управлінський облік на підприємствах ЖКГ в умовах фінансової кризи й перетворення, які відбуваються в галузі ЖКГ, не задовольняють вимоги сучасного розвитку й не можуть забезпечити достатню інформаційну базу для ухвалення управлінських рішень в умовах невизначеності, що збільшується.

Практично управлінський облік обмежується обліком здійснених витрат і не дає повної картини про господарську діяльність підприємства [3].

Отже, необхідно вдосконалювати практику застосування управлінського обліку на підприємствах ЖКГ і, перш за все, його організаційні аспекти. Сукупність методологічних блоків управлінського обліку (їх певна взаємодія) дає можливість побудувати ефективну форму організації управлінського обліку.

Однією з чинних форм організації управлінського обліку, яка сьогодні найчастіше зустрічається на практиці, є інтегрована. Проте вона не відповідає вимогам мінливого ринкового середовища й нормативно-правовим актам. У зв'язку із цим на практиці віддають перевагу традиційним методам удосконалення управлінського обліку (із внесенням часткових змін), відсутній системний підхід, комплексний розвиток обліку [2].

Список використаних джерел:

1. Кузнецова Т.В. Необходимость внедрения системы управленческого учета на украинских предприятиях / Т.В. Кузнецова, Т.Ю. Рашкевич // Вісник Донецької державної машинобудівної академії. – 2008. – №3. – С. 250-253.
2. Білопольський М. Сучасні технології управлінського обліку витрат підприємств ЖКГ в умовах кризи / М. Білопольський // Економіка. – 2010. – №5. – С. 3-8.
3. Рибак В. Житлово-комунальне господарство України: підсумки, проблеми, перспективи / В. Рибак // Схід. – Спецвипуск. – 2011. – №1.

Лисицын Н.С.

*Уральский государственный университет физической культуры,
г. Челябинск, Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ МНОГОЗАДАЧНОЙ МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКОЙ ОПЕРАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ LINUX

Linux – это полная многозадачная многопользовательская операционная система (точно также как и другие версии UNIX).

Linux совместим с рядом стандартов для UNIX на уровне исходных текстов, включая IEEE POSIX.1, System V и BSD. Большинство свободно распространяемых по сети Internet программ для UNIX может быть откомпилировано для LINUX практически без особых изменений. Все исходные тексты для Linux, включая ядро, драйверы устройств, библиотеки, пользовательские программы и инструментальные средства распространяются свободно.

Другие специфические внутренние черты Linux включают контроль работ по стандарту POSIX (используемый оболочками, такими как `ssh` и `bash`), псевдотерминалы (`pty`), поддержку национальных и стандартных клавиатур динамически загружаемыми драйверами клавиатур.

Linux поддерживает различные типы файловых систем для хранения данных. Некоторые файловые системы, такие как файловая система `ext2fs`, были созданы специально для Linux. Поддерживаются также другие типы файловых систем, такие как `Minix-1` и `Xenix`.

Linux обеспечивает полный набор протоколов TCP/IP для сетевой работы.

Это включает драйверы устройств для многих популярных карт Ethernet, SLIP (Serial Line Internet Protocol, обеспечивающие вам доступ по TCP/IP при последовательном соединении), PLIP (Parallel Line Internet Protocol), PPP (Point-to-Point Protocol), NFS (Network File System), и т.д. Поддерживается весь спектр клиентов и услуг TCP/IP, таких как FTP, telnet, NNTP и SMTP.

Ядро Linux создано с учетом специального защищенного режима для процессоров Intel 80386 и 80486.

В Linux присутствуют все стандартные команды и утилиты, имеются многие текстовые редакторы, включая vi, ex, pico, jove, также как GNU Emacs и его вариации, вроде Lucid Emacs (который содержит расширение для использования под X Windows) и joe. В Linux много текстовых процессоров. Они позволяют редактировать исходный текст любым текстовым редактором и затем конвертировать в различные форматы.

Linux был создан самими пользователями. Это означает, что большая часть поддерживаемого Linux оборудования – это то, что пользователи реально имеют. В настоящее время Linux поддерживает системы на Intel 80386, 80486 или Pentium CPU.

Характерными особенностями Linux как операционной системы являются:

- многозадачность: одновременно выполняется множество программ;
- многопользовательский режим: большое число пользователей одновременно работают на одной и той же машине;
- защищенный режим процессора (386 protected mode);
- защита памяти процесса; сбой программы не может вызвать зависания системы;
- экономная загрузка: Linux считывает с диска только те части программы, которые действительно используются для выполнения;
- разделение страниц по записи между экземплярами выполняемой программы;
- виртуальная память со страничной организацией (т.е. на диск из памяти вытесняется не весь неактивный процесс, а только требуемая страница); виртуальная память в самостоятельных разделах диска и/или файлах файловой системы;
- общая память программ и дискового кэша: вся свободная память используется для буферизации обмена с диском;
- динамические загружаемые разделяемые библиотеки;
- дамп программы для пост-мортем анализа: позволяет анализировать отладчиком не только выполняющуюся, но и завершившуюся аварийно программу;
- совместимость со стандартами System V и BSD на уровне исходных текстов;
- наличие исходного текста всех программ, включая тексты ядра, драйверов, средств разработки и приложений;
- управление заданиями в стандарте POSIX;
- эмуляция сопроцессора в ядре, поэтому приложение может не заботиться об эмуляции сопроцессора;

- поддержка национальных алфавитов и соглашений, в т.ч. для русского языка; возможность добавлять новые;
- множественные виртуальные консоли: на одном дисплее несколько одновременных независимых сеансов работы, переключаемых с клавиатуры;
- поддержка ряда распространенных файловых систем (MINIX, Xenix, файловые системы System V); наличие собственной передовой файловой системы объемом до 4 Терабайт и с именами файлов до 255 знаков;
- прозрачный доступ к разделам DOS (или OS/2 FAT): раздел DOS выглядит как часть файловой системы Linux; поддержка VFAT;
- специальная файловая система UMSDOS, которая позволяет устанавливать Linux в файловую систему DOS;
- поддержка всех стандартных форматов CD ROM;
- поддержка сети TCP/IP, включая ftp, telnet, NFS и т.д.

Операционная система Linux документирована так полно, как ни одна из коммерческих ОС. По Linux имеются книги, руководства, справочники и то, что недоступно в коммерческой системе – полные исходные тексты ОС с пояснениями и комментариями. Объем документации по Linux непрерывно пополняется и расширяется, динамично отслеживая развитие системы.

Таким образом, операционная система Linux является оптимальной для любого оборудования и любого пользователя вне зависимости от области его деятельности, не требует большого изменения компьютерного парка университета и частой замены и обновления машин и их составляющих, что дает возможность экономии для организации.

Макаров С.Л.

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

ЗНАЧЕНИЕ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО ФОРМИРОВАНИЯ И ИЗМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время большинство работающих людей, будь то руководители или рядовые сотрудники, не только задумываются над вопросом существования организационной культуры (ОК) как таковой и о ее особенностях на конкретном предприятии в частности, но и о целенаправленном построении и управлении факторами, оказывающими на нее непосредственное влияние.

Ошибочно суждение, что понятие оргкультуры присуще только крупным и средним предприятиям. Как известно, организационная культура – это как минимум атмосфера и климат, обычаи, нравы и их отражения в организации. Для малых организаций, в том числе СТАРТАП предприятий, объективно характеризующихся коротким жизненным циклом, эти компоненты культуры чрезвычайно важны. Формирование подходящих характеристик для них имеет большое значение именно с ранних этапов становления в организации благо-

приятной культуры и лавирование ею в зависимости от меняющейся окружающей среды.

Для малой организации, тем более инновационной, а значит высокорисковой, роль каждого члена коллектива в отдельности и в совокупности команды, особенно велика. Поэтому, от того, насколько грамотно будет сформирована оргкультура, какие отношения сложатся в команде, как лидер будет лавировать этим активом, напрямую будет зависеть успех в осуществлении намеченных целей.

Здесь нужен особый, уникальный, творческий и тщательно продуманный подход, ведь принципы работы таких предприятий имеют определенные отличия, которые можно охарактеризовать следующим образом:

- 1) основа бизнеса – уникальная, новая идея – инновация;
- 2) наличие лидера и команды профессионалов, имеющих опыт внедрения инновационных проектов, понимающих свою роль в бизнесе и актуальность, пользу и значимость своего проекта;
- 3) финансовая привлекательность для инвесторов;
- 4) масштабность нового проекта [3].

Принимая во внимание особенности СТАРТАПов, можно определить какими чертами должна обладать организационная культура и каким образом нужно закладывать прочный фундамент в виде ОК, для успешного функционирования и будущего развития организации.

Такие предприятия соответственно имеют свои собственные миссию, цель, задачи и стратегию развития, которая может меняться соответственно прохождению того или иного этапа в развитии предприятия или исходя из изменений во внешней среде.

Как известно, основными проблемами СТАРТАПов являются: недостаток денежных средств, поиск венчурного инвестора и взаимодействие с ним, а также недостаточная компетентность предпринимателей в управлении и развитии таких субъектов хозяйствования, в частности недостаток внимания к организационной культуре.

Для многих СТАРТАПов одними из подходящих типов ОК, безусловно, являются инновационные, демократичные, молодые виды культур [1]. Несомненно, имеют место быть и другие типы ОК, особенно сочетания их элементов и признаков.

Роль лидера в становлении и развитии СТАРТАП предприятия невозможно переоценить. И не в последнюю очередь речь идет именно о процессе целенаправленного формирования оргкультуры, с учетом принципов и последовательных этапов ее создания. Существуют различные методы и мероприятия, механизмы формирования, внедрения и поддержания эффективной ОК, положительно влияющей и преумножающей конкурентоспособность малого предприятия [1; 2].

Поскольку внешняя среда, окружающая СТАРТАП предприятие, не стабильна, необходимо учитывать данный фактор и использовать определенные методы корректировки и последовательного изменения ОК, в зависимости от изменений во внешней среде и этапов развития самой организации.

Переход к целенаправленному изучению и управлению оргкультурой позволит точнее сконцентрировать и направить энергию культуры в нужное русло, а именно: повышению эффективности работы организации, ее развитию и достижению поставленных целей.

Когда руководитель начинает рассматривать организационную культуру не просто как отдельный существующий элемент организма предприятия, а как инструмент управления ею и серьезно прислушиваться к планам изменения этой культуры, то это является одной из наиболее эффективных новых форм воздействия на организацию.

Зная миссию и цели организации и понимая, какой тип культуры для их достижения нужен, руководство может использовать эту предварительно сформированную на предприятии культуру для привлечения работников с определенными качествами, а также для стимулирования определенных типов их поведения. Отметим, что образ и формы культуры также подкрепляются или ослабляются репутацией хозяйствующего субъекта, его имиджем. В особенности это касается инвесторов, которые анализируют, действительно ли эта организация является инновационной, как отражено в бизнес-плане, привлекает ли она грамотных специалистов, изобретателей, и просто честных и добросовестных людей? Ответы на эти вопросы также покажут, насколько «удачными» являются культура и образ организации, в которую предполагается вкладывать денежные средства

Таким образом, овладение понятиями, изучение особенностей и проведение анализа культуры своей организации может дать практикующим инновационным менеджерам, лидерам и управленцам СТАРТАПов важные инструменты для квалифицированного воздействия на персонал с целью реализации миссии и достижения поставленных целей.

Список использованных источников:

1. Стеклова О.Е. Организационная культура: учеб. пособ. / О.Е. Стеклова. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 127 с.
2. Э. Лебре Стартапы. Чему мы еще можем поучиться у Кремниевой долины: пер. с англ. / Адамян М.А., Данишевская А.А., Брагина Н.С. – М.: ООО «Корпоративные издания», 2010. По заказу ОАО «Российская венчурная компания». – 216 с.
3. StartUp 2.0 [Электронный ресурс] / Что такое «СТАРТАП». – Режим доступа: <http://startup2.ru/uncategorized/chto-takoe-startap.htm>

Макеева О.І.

Дніпропетровський національний університет імені О. Гончара, Україна

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

В наш час, у сучасному світі стрімких ідей та високих технологій, де інтелектуальний капітал стає рушійною силою розвитку національної економіки людство спостерігає принципово нову стадію розвитку світового господарства. На даній стадії характерною є як економічна цілісність, так і принципово нові

явища, які кардинально змінюють загальну картину розвитку світової економіки. Саме таку нову стадію розвитку світової економіки вчені визначають як її глобалізацію, яка охоплює міжнародну економіку, що в свою чергу виступає складовою світового господарства.

За сучасних умов здобувають динамічного розвитку нові галузі світового господарства, такі як інформаційні технології та нанотехнології; з'являються нові поняття, як то інформаційне суспільство та економіка знання. Розуміння сутності світової економіки та розвиток нових її галузей у після кризовий період мають значний вплив на розвиток світового господарства, яке вже через декілька років може бути значно змінене.

Протягом всієї історії людства економічний прогрес суспільства був пов'язаний з розвитком розподілу праці, у тому числі національно-територіального та міжнародного розподілу праці. Різні форми обміну економічною діяльністю між країнами призвели до появи специфічних, міжнародних зв'язків і відносин та формуванню світової економіки. Світова економіка є глобальною, цілісною системою національних господарств, що існує як багатокладний економічний простір, заснований на взаємодії і взаємозалежності всіх його елементів.

Ознаками світової економіки є організація та здійснення міжнародного виробництва товарів та послуг транснаціональними компаніями; міжнародна торгівля з розвинутою системою міжнародного обміну товарами; міжнародний рух факторів виробництва у формі руху капіталу, робочої сили та трансферу технологій; міжнародна фінансова сфера, що не пов'язана з обслуговуванням міжнародного руху товарів та руху факторів виробництва; система інститутів міжнародного та світового рівня.

Розглядаючи сучасні процеси, що відбуваються у світовій економіці після кризового періоду та аналізуючи економічні показники країн світу можна зробити висновки, що відновлення національних економік країн, що не входять у ОЕСР (особливо у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні), може залишатися несталім. Занепокоєння визиває ще й той факт, що борги державного сектору продовжують зростати, а це може призвести до боргової кризи усіх розвинутих країн.

Економіки європейських країн мають стриману та нерівномірну тенденцію до відновлення від наслідків світової фінансової кризи, що має велике значення для України, бо саме в Європі вітчизняні банки отримували 90% позик.

Окрім того, для України перспективи будуть визначатися станом країн-імпортерів української продукції: Східної Азії, Близького Заходу та Європи. Альтернативним джерелом коштів можуть стати нові закордонні вливання у нашу економіку. Експортери нафти, такі як Китай, володіють крупними стабілізаційними фондами. У своєму прагненні позбавитися доларових активів, вони можуть розглядати країни що розвиваються, в тому числі і Україну, як об'єкти для інвестицій.

Беручи до уваги тенденції до кризового та після кризового періоду можна стверджувати, що нова економіка буде базуватися на знаннях, де науково-технічний фактор буде основною компонентою економічного розвитку. Така економіка є економікою знання, в якій інтелектуальний потенціал стане не просто

визначальним фактором розвитку, а новою виробничою силою, що задає потужні стимули для розвитку різних сфер економіки.

Вже зараз стає очевидним, що при збереженні існуючих тенденцій, вже через 20-30 років впевненими лідерами світової економіки можуть стати такі країни, як Китай та Індія, до яких згодом може наблизитися Бразилія та інші країни, що розвиваються. США залишаться лідерами світової економіки за основними якісними показниками (перш за все за вартісними масштабами ВВП) лідуючі позиції можуть поступово втрачатися. Європейський союз, враховуючи непросту ситуацію з економіками деяких країн-членів, може поступово витіснитися з групи країн, що є лідерами світової економіки. Можна, також, говорити про те, що погляди світу та розстановка сил на карті світового господарства має тенденцію до поступового зміщення до Азіатсько-тихоокеанського регіону.

Україна, на цьому етапі стоїть на порозі певних змін, що ставлять перед нею серйозні задачі з оптимізації існуючих факторів економічного росту. Саме від позиції нашої країни та від конкретних дій в рамках держави буде залежати роль та місце України у новій світовій економіці XXI ст.

Список використаних джерел:

1. Світова економіка: підручник / під ред. І.П. Ніколаєвої. – М.: ТК Велбі, Проспект, 2007. – 240 с.
2. Ципін І.С. Світова економіка: підручник / І.С. Ципін, В.Р. Веснін. – М.: ТК Велбі, Проспект, 2006. – 248 с.
3. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Понкова, Н.Б. Даниленко. – 6-те вид. – К.: Знання, 2006. – 406 с.
4. Боброва В.В. Світова економіка: навч. посіб. / В.В. Боброва, Ю.І. Кальвіна. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. – 208 с.
5. Мировая экономика // Основные принципы экономического развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/wecon.htm>
6. Обзор мировой экономики – май 2010 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ereport.ru/reviews/rev201005.htm>
7. Обзор мировой экономики – январь 2009 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eumtp.ru/?p=2726>
8. Маргарита Ормоцадзе Какие риски несет Украине мировая экономика. – обзор Фокуса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://focus.ua/economy/75254>

К.е.н. Маркович І.Б.

Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

За сучасних умов орієнтації промисловості України на підвищення конкурентоспроможності надзвичайно важливого значення набуває активізація інноваційної діяльності, оскільки без цього неможливо проводити ефективні структурні зрушення та забезпечити сталий соціально-економічний розвиток держави.

Актуальність переходу на інноваційний шлях розвитку вітчизняної промисловості підсилюється ресурсними обмеженнями, особливостями сучасної економіки України. Тому можна говорити про назрілість проблеми реальної оцінки чинників, які впливають на інноваційну діяльність промислових підприємств.

Оскільки відсутня класифікація чинників, які впливають на інноваційну діяльність промислових підприємств, складно дати повну характеристику середовища їх функціонування та прогнозувати можливі наслідки стимулюючих чи послаблюючих впливань тих чи інших факторів. Тому ця проблема є актуальною з позицій необхідності опису характеристик та векторів впливу окремих елементів ринкового середовища.

Факторів, які здійснюють суттєвий вплив на інноваційну активність промислових підприємств, є досить багато. Тому їх доцільно розглядати в розрізі окремих напрямків та наступних груп – економіко-технологічні, політико-правові, організаційно-управлінські, соціально-психологічні. Проаналізуємо кожен групу факторів окремо.

1. Економіко-технологічні фактори.

Великою перешкодою на шляху переходу до інноваційного напрямку розвитку української промисловості є недостатність фінансового забезпечення інноваційних проектів. Процес активізації інвестиційної діяльності в інноваційну сферу стримується макроекономічними негативними тенденціями. Разом з тим, банківські установи також обмежені в мобілізації вільних коштів як потенційного інвестиційного ресурсу внаслідок слабкого фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності та фізичних осіб. Не можна ігнорувати і відсутність ефективної нормативно-правової бази регулювання інвестиційної діяльності, що ускладнює забезпечення інноваційних процесів

«Життєві цикли» інноваційних проектів у промисловості впродовж останніх десятиліть мають тенденцію до скорочення. Продукція, яка користується попитом на даний час, вже через кілька років може виявитися повністю неконкурентоспроможною. Тому скорочення інноваційного лагу є важливим завданням сучасних підприємств.

2. Політико-правові фактори.

Надії на те, що ринкові механізми автоматично забезпечать модернізацію промисловості, високу якість розвитку завдяки включенню інноваційних факторів, не виправдовується. Необхідність державного регулювання інноваційного процесу викликана, в першу чергу, надзвичайно важливим його значенням для економіки кожної держави та впливом на зміну макроекономічних показників. Досягнення конкурентних переваг екстенсивними факторами виявляється сьогодні неможливим. Вплив державних інституцій на посилення чи послаблення інноваційної активності підприємств складно переоцінити, оскільки наявність обмежень зі сторони антимонопольного, податкового, амортизаційного, патентно-ліцензійного законодавства та відсутність дієвого механізму стимулювання інноваційності шляхом застосування пільг чи інших засобів не дозволяє повною мірою реалізувати інноваційний потенціал підприємства.

3. Організаційно-управлінські фактори

Безумовно не варто ігнорувати вплив мікросередовища підприємства на активізацію інноваційної діяльності, зокрема особливості організаційної структури, жорсткість у плануванні та рівень централізації управління, стратегічні орієнтири та направленість керівництва на довгострокову перспективу, а не одномоментний успіх.

4. Соціально-психологічні фактори.

Дуже часто будь-які перетворення організації більшістю працівників сприймаються насторожено, спостерігається так званий «опір перемінам». До основних причин такого явища можна віднести відсутність достатньої інформації про зміни, які проводяться. Також негативні реакції у працівників підприємства можуть виникати з приводу відсутності їх участі у ході зміни або ж недовіра до самих ініціаторів перемін.

Тому доцільно проводити попередні інформування та навчання працівників про хід проведення змін та можливі наслідки для кожного підрозділу організації. Ефективним заходом подолання опору змінам є залучення ключових осіб різних відділів підприємства до планування та реалізації змін, що дозволяє більш об'єктивно оцінити побоювання працівників.

Аналізуючи проблеми інноваційного розвитку української промисловості, варто зазначити, що перешкодами інноваційного процесу є не тільки недосконалість ринкових відносин, державного регулювання, недостатність фінансування, слабкість зв'язків між наукою та безпосередньо виробництвом. Навіть покращення показників цих факторів може не забезпечити адекватного покращення в системі інновацій, тобто немає лінійної залежності між фінансуванням досліджень, створенням більш сприятливого середовища до впровадження інновацій, і результуючими показниками впровадження досліджень у кінцеве виробництво.

Підсумовуючи та оцінюючи комплекс факторів, що впливають на формування та розвиток України, можна стверджувати, що найбільш впливовими серед них є економіко-технологічні, які становлять основу для розширення можливостей більш ефективного виробництва на вітчизняних підприємствах.

Поряд з розглянутими вище чинниками особливого значення набувають такі фактори, як рівень збалансованості ринку, конкурентна боротьба, особливо між вітчизняними та іноземними виробниками, особливості ціноутворення. В умовах загострення фінансово-економічних проблем останніх років ці питання потребують подальшого вивчення.

Матвійчук К.А.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Сьогодні до найгостріших в Україні належать проблеми тінізації економіки та криміналізації суспільного життя, від розв'язання яких безпосередньо залежить забезпечення сталого економічного розвитку, підвищення добробуту народу і зміцнення національної безпеки держави. Однак теоретичні питання

генезису і соціально-економічних наслідків тіньової економіки, а також шляхів її детінізації ("висвітлення") потребують подальших наукових розробок.

Суть поняття "тіньова економіка" спеціалісти визначають по-різному. У західній літературі її звичайно визначають за Е. Фейгом (США 1979 р.) – як економічну діяльність, яка з якихось причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до ВВП [2].

В Україні найприйнятнішим можна вважати дещо удосконалене визначення цього поняття О. Турчиновим – як сфери прояву економічної активності, спрямованої на одержання доходів від заборонених видів діяльності або на ухилення від суспільного (державного) контролю та від сплати податків при легальних видах економічної діяльності.

Головними технологіями тінізації економіки і, відповідно, основними формами прояву тіньових доходів у сучасній Україні є такі:

1. Тіньова зайнятість і нелегальне виробництво товарів і послуг.
2. Приховування прибутків підприємств і доходів громадян від оподаткування, необґрунтовані податкові пільги та заборгованість із заробітної плати.
3. Шахрайство у фінансово-кредитній сфері та у ціноутворенні.
4. Масове розкрадання державної власності, в тому числі у процесі її роздержавлення та приватизації.
5. Кримінальний бізнес з торгівлі наркотиками, зброєю, людьми, інтелектуальною власністю та ін.
6. Комп'ютерна злочинність.
7. Відмивання "брудних" грошей (капіталу).

З огляду на це, стратегія боротьби з негативними проявами тіньової економіки має бути комплексною, тобто поєднувати політичні, економічні, законодавчі, силові та організаційні заходи. Оскільки тіньовий сектор економіки підпорядковується діянню економічних законів ринку, то застосовувані переважно силові методи дають лише тимчасовий ефект [3].

Основними причинами, які гальмують процес виходу економіки України з тіні, є:

– системні вади податкової політики (чинна податкова система фактично зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надмірного фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян);

– відсутність повноцінного ринкового середовища (уповільнення інституційних, структурних та економічних змін, недосконалість ринкових механізмів призводять до неузгодженості державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання, які змушені самостійно розробляти неформальні механізми взаємної співпраці);

– високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців (корупція є одним з головних чинників, який впливає на розвиток України та залишається одним з найбільших перепон на шляху її інтеграції до світового співтовариства);

– нестабільність інвестиційного та підприємницького клімату (про це свідчить зниження індексу економічної свободи України у рейтингу, який складає

американська неурядова організація "The Heritage Foundation". За рейтингом 2009 р., Україна посіла 152 місце зі 179 країн) [1];

– недостатній захист інвесторів (рейтинг "Doing business 2009" Україна посіла серед 181 країни такі місця за складовими індексу: за реєстрацією власності – 140; за захистом інвесторів – 142; за легкістю отримання дозволу на будівництво – 179; за податковим тягарем – 180 місце) [7];

– нестабільне політичне середовище та ін. [6].

На думку Ткаченко В.Г. [5], подолання «тінізації» економіки слід здійснювати диференційовано, з урахуванням всіх загроз і їх можливих наслідків, завданих таким розмаїттям економіки, як «сіра», «темно-сіра», «кримінально-чорна», «криваво-чорна». Сіра економіка переважно пов'язана з виживанням найбільш численного прошарку населення в кризових умовах, тому введення державою реальних ставок податків невеликих доходів, а також економічно і соціально обґрунтованого розміру неоподаткованого мінімуму стане реальним способом усунення даної загрози.

З метою прискорення легалізації «темно-сірої» економіки і переходу її суб'єктів у легальну, офіційну економіку, слід здійснити такі заходи:

- економіко-правову інвентаризацію існуючих проявів «Тіньових» правопорушень з подальшою декриміналізацією більшості з них, залежно від ступеня їх соціально-економічної небезпеки;

- полегшити та диференціювати штрафні санкції та покарання за несуттєві правопорушення;

- підвищити ефективність захисту прав власності та інтересів підприємців з боку державної влади, усунути існуючі дискримінаційні елементи, які реально існують в чинному законодавстві;

- істотно спростити процедуру реєстрації, звітності, врегулювання податкових та митних питань, скоротити мережу відповідних інстанцій, а також кількість обов'язкових відвідувань підприємців різними комісіями та інспекціями;

- створити правове поле цивілізованих відносин держслужбовців і підприємців, поліпшити правову та організаційно-кадрову роботу з метою підвищення рівня професіоналізму та підвищення відповідальності працівників державного апарату.

«Кримінально-чорна» і «криваво-чорна» складові тіньової економіки є найбільш небезпечними, неприховані злочинними формами, існування яких створює суспільству величезну економічну і моральну шкоду. З тіньовою економікою тісно пов'язана проблема корупції. Для подолання цих вкрай небезпечних явищ необхідно ліквідувати зони правового вакууму, які провокують розширення «тінізації» та криміналізації вітчизняної економіки, не дають можливості залучати до відповідальності за злочини, здійснені, у сфері ринкових відносин. Правові заходи боротьби з тіньовою економікою повинні включати також законодавчі акти про попередження зловживань та злочинів на ринку цінних паперів та ін. [1].

До спеціальних заходів протидії тінізації слід віднести такі:

- активні заходи з подолання корупції в центральних і місцевих органах державної влади та в органах місцевого самоврядування;

- здійснення незалежної експертизи чинних законів та проектів нових законів України, а також нормативно-правових актів міністерств, відомств, органів місцевої влади на предмет їх відповідності Конституції України та антикорупційним законам України, впливу на розвиток і функціонування тіньової економіки;

- приведення у відповідність з новими соціальними та економічними умовами цивільного, господарського, кримінального, процесуального законодавства;

- забезпечення максимальної гласності та прозорості здійснення приватизації;

- посилення контролю за ефективністю використання державної власності;

- забезпечення постійного моніторингу процесів, що відбуваються на фондовому ринку;

- зміцнення державного контролю за цільовим використанням бюджетних коштів, кредитних ресурсів та іноземних інвестицій за допомогою:

1. Посилення контролю за зовнішньоторговельними операціями з метою виявлення та припинення демпінгового експорту, експорту на інших не вигідних для економічних інтересів держави умовах, контрабандного імпорту.

2. Запровадження обмежень використання готівкових коштів та посилення контролю за їх рухом.

3. Впровадження прямої відповідальності державних службовців за незаконні дії чи бездіяльність, які завдали збитків суб'єкту господарювання.

Реалізація зазначених та інших заходів щодо подальшої детінізації економіки не лише сприятиме формуванню повноцінного ринкового середовища, розвитку економіки, легалізації капіталу, процесу демократизації економіки і суспільства в цілому, а й забезпеченню відродження та ефективного розвитку вітчизняного підприємництва [4].

Отже, незважаючи на те, що тіньова економіка за останні роки змінилася як по суті, так і за формами прояву, для її легалізації необхідні зміни в економічній моделі регулювання економіки, виправлення утворених у попередні роки диспропорцій і відтворювальних механізмів, відновлення балансу інтересів. Як і раніше, тіньова економіка є результатом неефективної моделі управління, а тому успіхи на шляху її подолання залежатимуть від фаховості спеціалістів, які здійснюють реформації. Сьогодні потрібні глибокі наукові дослідження цих питань з впровадженням їх результатів у практику роботи органів виконавчої і законодавчої влади.

Список використаних джерел:

1. Засянська О.В. Теоретичні основи боротьби з тіньовою економікою / О.В. Засянська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 5. – С. 76-84.
2. Предборський В. До питання про сутність тіньової економіки / В. Предборський // Підприємство, господарство, право. – 2004. – №12. – С.111-115
3. Пушкаренко П. Генезис і соціально-економічні наслідки тіньової економіки / П. Пушкаренко, М. Логвиненко // Економіка України. – 2004. – №10. – С. 43-49.
4. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за ред. З.С.Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.

5. Ткаченко В.Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов / под ред. В.Г. Ткаченко, В.И. Богачева. – Ровеньки-Луганск: Наука, 2007. – 330 с.
6. Удовенко В.В. Сутність поняття «тіньова економіка», її сучасний стан в Україні [Електронний ресурс] / В.В. Удовенко – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>
7. Шарікова О.В. Економічні наслідки тінзації економічної системи / О.В. Шарікова // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 1. – С. 3-6.

Матлага Л.О.

Тернопільський національний економічний університет, Україна

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДОСТАТНОСТІ БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ

Важлива умова економічного зростання держави – це надійна банківська система. В умовах загострення конкурентних відносин на вітчизняному банківському ринку важливого значення набувають нові підходи до розроблення ресурсної політики, зокрема заходи, спрямовані на формування достатнього за обсягами власного капіталу. Реалізація банківської політики здійснюється через відповідний фінансовий механізм. Саме тому розробка теоретико-методологічної бази, яка б враховувала особливості процесу формування власного капіталу банку, трансформувала їх у комплекс відповідних процедур, що є складовими управління, набула особливої актуальності в ринкових умовах.

Метою дослідження є з'ясування необхідного обсягу достатності ресурсного потенціалу банків та визначення чинників, які впливають на його розмір.

Визначення достатності капіталу банківської установи відіграє значну роль, і не лише для оцінки окремо взятого конкретного банку, а й для того щоб можна було визначити надійність усієї вітчизняної банківської системи. Національний банк України постійно повинен аналізувати достатність капіталу з метою прийняття правильних рішень щодо запровадження структурних змін у банківській системі. Це може стосуватись як реорганізацій окремих банків, так і злиття банківських установ, а також розширення мережі нових філій.

Варто зауважити, що достатність капіталу банку тісно пов'язана з його здатністю розраховуватися за всіма взятими на себе зобов'язаннями. Проте не слід ототожнювати поняття "достатність капіталу" з поточною платоспроможністю банку, оскільки на реальній здатності банку відповідати за своїми зобов'язаннями достатність капіталу може позначитися лише в тому разі, якщо банку доведеться одночасно або протягом короткого періоду часу відповідати за всіма своїми зобов'язаннями, не маючи джерел поповнення капіталу. Тому оцінка достатності капіталу банку дає змогу зробити висновок про можливість виникнення потенційних проблем із платоспроможністю банку та його здатністю у разі банкрутства повністю задовольнити вимоги кредиторів і втратою ним ліквідності.

Достатній розмір власного капіталу, як відомо, створює своєрідний буфер, який дає змогу банкам залишатися платоспроможним та продовжувати свою діяльність, незважаючи на можливі ризики й несприятливі ситуації на ринку. Очевидно, що «недокапіталізовані банки» піддаються значно більшим ризикам

банкрутства у разі погіршення макроекономічних або інших умов у ринковій економіці. Водночас занадто капіталізований банк звичайно є низькоманевреним та неконкурентним на ринку капіталу і кредитних ресурсів. Через це загальним критерієм при вирішенні питання про достатність власного капіталу банку є підтримання його величини на такому рівні, при якому забезпечувався б, з одного боку, максимальний прибуток, а з іншого – ліквідність банківської установи.

Останнім часом підходи до оцінювання достатності власного капіталу банку на практиці істотно змінилися в бік удосконалення. Так, показники достатності власного капіталу банкіри та наглядові органи багатьох країн тривалий час, майже до середини ХХ ст., використовували групу коефіцієнтів на основі відношення власного капіталу до загальних депозитів банку, основна сутність якого полягала у розгляді власного капіталу банку як засобу захисту кредиторів. Дискусії щодо конкретної величини такого показника достатності власного капіталу тривають донині, але слід зазначити, що оптимальність цього коефіцієнта набути не дискретного, а інтервального характеру, коли на кінцевий результат вирішальний вплив мають стадія економічного розвитку країни, обсязі грошової маси в економіці, темпи інфляції, рівень заощаджень населення, ступінь конкуренції та концентрації банківських установ.

Достатність капіталу вітчизняних та іноземних банків обчислюється за допомогою нормативів: мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1); адекватності регулятивного капіталу (Н2); співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3).

Проведений аналіз показав, що банківські установи в Україні протягом 2009-2010 рр. дотримувались встановлених граничних значень обов'язкових економічних нормативів капіталу (рис. 1).

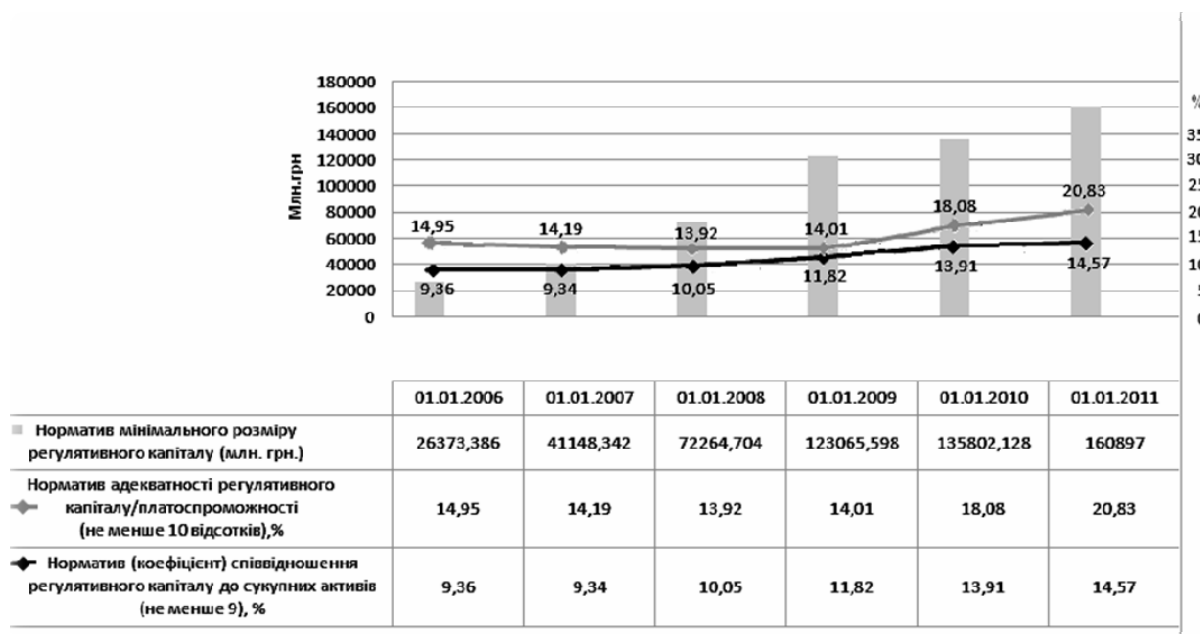


Рис. 1. Виконання банками України нормативів капіталу [2]

Проведене дослідження дає змогу стверджувати: жоден із підходів і коефіцієнтів не відповідає вимогам обґрунтованого і повного оцінювання достатності

власного капіталу банку. Головний їхній недолік – неможливість на основі таких розрахунків із високим ступенем точності передбачити банкрутство банківської установи, а також наявні методологічні недоліки, пов'язані зі складністю формул та суб'єктивністю оцінок. До того ж, використання вже відомих інструментів визначення достатності власного капіталу потребує якісно вищого рівня.

Список використаних джерел:

1. Бюлетень Національного Банку України. – 2011. – №2. – 177 с.
2. Підсумки діяльності банків України на 01.01.2011 рік (за даними щоденного балансу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

К.держ.упр. Михальченко Г.Г.

*Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут
Української інженерно-педагогічної академії, Україна*

ВПЛИВ ДОБРОБУТУ НА ВІДТВОРЕННЯ І РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Підвищення добробуту населення України є одним з головних напрямків функціонування держави. Разом з тим, механізм впливу добробуту на економічне зростання досліджено недостатньо ґрунтовано як на теоретичному, так і на емпіричному рівнях. Тому визначення добробуту як фактору покращання соціально-економічного розвитку країни сприятиме підвищенню ефективності державної соціально-економічної політики та процесам відтворення і розвитку людського капіталу.

Проблематика сутності добробуту та окремих його взаємозв'язків з економічним зростанням досить широко представлена в зарубіжній економічній теорії. Наукові пошуки вітчизняних вчених спрямовані головним чином на визначення сутності добробуту, вивчення впливу економічного зростання на його рівень, аналіз методології оцінки добробуту. Можливості стимулювання економічного зростання підвищенням рівня добробуту досліджені набагато менше, особливо щодо національної економіки. Значну увагу приділили дослідженню категорій добробуту, рівня життя, якості життя, проблематики людського розвитку такі вчені: Є. Антосенков, В. Близнюк, В. Бочкарьова, О. Грішнова, В. Кряжев, В.М. Горбатов, Е. Лібанова, В. Мандибуря, В. Можина, С. Мочерний, Н. Римашевська, Л.М.Черенько.

Мета дослідження – проаналізувати особливості формування добробуту та його впливу на відтворення і розвиток людського капіталу.

У зарубіжній науці сформовано теорію добробуту, яка передбачає певний стан задоволення потреб індивідів, суспільства або певний досягнутий рівень корисності, сформований, перш за все, кількістю доступних благ. Використовуючи категорії «рівень життя», «якість життя», сучасні зарубіжні дослідники конкретизують перелік благ, умов, наявність яких обумовлює той чи інший рівень задоволення потреб.

Аналіз різних підходів до визначення сутності категорій «якість життя» та

«рівень якості життя» в вітчизняній науці дозволяє зробити висновок про неможливість виокремлення їх однозначного тлумачення. Це стосується і сутності категорій добробуту: 1) частина науковців представляє рівень та якість життя як складові добробуту, в якості загальної категорії; 2) з точки зору інших, якість життя виступає як показник рівня добробуту й ставиться у залежність від значної кількості умов, у т.ч. і рівня життя; 3) останні категорії «добробут», «якість життя» відносять до проявів рівня життя. Зазначені відмінності обумовлюють проблему співвідношення різних соціально-економічних категорій.

Т.М. Фертікова пропонує розрізняти рівень життя та добробут, залишаючи визначення першого, як ступеня задоволення потреб, і визначаючи другий сукупністю умов життєдіяльності людини (населення), які створюються під час виробництва, розподілу, обміну, споживання, формують ієрархію потреб та визначають рівень їх задоволення. За таких тлумачень дані категорії – одного рівня і рівноправно визначають якість життя індивіда (населення) та результативність економіки в цілому [6].

Для характеристики матеріального добробуту населення можуть бути використані показники, що характеризують рівень та структуру доходів і витрат, індикатори «натуралізації» та «тінізації» доходів населення, майнового розшарування та бідності, купівельної спроможності доходів. Відповідно до методики, затвердженої Спільною Постановою Колегії Держкомстату України та Президії НАН України виділені основні показники, що характеризують цей аспект людського розвитку [3]:

- середня заробітна плата, грн.;
- середня пенсія, грн.;
- середні сукупні витрати в розрахунку на умовно дорослого, грн.;
- співвідношення сукупних витрат та доходів, %;
- різниця між грошовими витратами та доходами, грн.;
- середній доход від особистого підсобного господарства, грн.;
- частка грошових доходів у сукупних, %;
- рівень бідності та її глибина, %;
- купівельна спроможність середньодушового доходу, кількість мінімальних споживчих кошків, які можна придбати на цю суму за регіональними цінами;
- забезпеченість приватними автомобілями, кількість автомобілів у розрахунку на 100 сімей.

Аналіз цих показників дозволяє зробити невтішні висновки. Протягом останніх років в Україні зростає нерівність. Середній рівень добробуту населення залишається відносно низьким, виходячи з аналізу основних його показників.

Підвищення рівня мінімальної заробітної плати, зростання розмірів пенсій та державних соціальних допоміг відповідно вплинули на збільшення середньомісячних загальних доходів населення і дещо сприяли скороченню диференціації населення за рівнем добробуту (табл. 1) [1].

Середньомісячні загальні доходи одного домогосподарства у I кварталі 2011р. склали 3421 грн. Рівень середньомісячних загальних доходів однієї осо-

би у 1,5 рази перевищив рівень встановленого на цей період прожиткового мінімуму (894 грн.).

Таблиця 1. Диференціація життєвого рівня населення

	2006	2007	2008	2009	2010
Чисельність населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму:					
млн. осіб	22,5	12,3	7,2	6,9	9,7
у відсотках до загальної чисельності населення	49,7	27,2	16,1	15,5	21,8
середньорічний розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн.)	463,8	518,5	607,5	638,5	843,2

Слід зазначити, що частка населення із середньодушовими загальними доходами у місяць нижче прожиткового мінімуму зменшилася, порівняно з I кварталом 2010р., і склала 25%.

Співвідношення загальних доходів 10% найбільш та найменш забезпеченого населення зменшилося та становило 5,6 рази (у I кварталі 2010р. – 6,5 рази). Співвідношення мінімального рівня загальних доходів серед 10% найбільш забезпеченого населення до максимального рівня серед 10% найменш забезпеченого населення зменшилося з 3,6 до 3,4 рази [2].

Представленість ринкових та суспільних благ в Україні характеризується таким чином. Ринкові блага в середньому представлені в достатньо широкому асортименті, їх недоступність пов'язана з низькою купівельною спроможністю населення.

Особливістю економічного зростання в Україні є наявність різних соціальних верст населення. Створилися невеликі за чисельністю прошарки, що мають відносно високий рівень добробуту та стабільні можливості його збереження і підвищення. Більш чисельними є такі, що мають низький рівень добробуту з дуже обмеженими можливостями його підвищення. Найбільшими за кількістю представників є прошарки, рівень добробуту яких є відносно низьким, що в цілому передбачає стимули до активної економічної поведінки. Утім, дана частина населення потребує створення додаткових можливостей реалізації цих стимулів [6].

Поглиблений аналіз економічної поведінки населення з відносно низьким добробутом дозволив дійти до таких основних висновків:

1. Найбільш вагомою статтею сукупних витрат домогосподарств продовжували залишатися витрати на харчування. Порівняно з 2009р. частка цих витрат збільшилася на 1,6% і становила 53%. Разом з тим, фактичні обсяги споживання продовольства не відповідають нормативам, розробленим Всесвітньою організацією охорони здоров'я [4].

2. Потреба в благах довгострокового споживання, що підвищують комфортність проживання, а також потреба в якісних благах, необхідних для відтворення і розвитку людського капіталу (перш за все освітніх, медичних послуг), залишається недостатньо задоволеною. Поточний рівень добробуту обмежує можливості інвестування у власний розвиток значної частини населення.

3. На відтворення людського капіталу негативно впливає зменшення можливостей отримання благ, необхідних для народження і виховання дітей. В Україні переважає кількість родин з однією дитиною. Серед домогосподарств з дітьми 74% – однодітні, майже чверть – дводітні, 3% мають у своєму складі трьох і більше дітей [4].

4. Фінансова діяльність населення характеризується незначним рівнем заощаджень та інвестицій. Їх подальше збільшення слід вважати додатковим чинником підвищення прибутковості підприємств, розвитку підприємницької діяльності та, відповідно, прискорення темпів економічного зростання в Україні.

Отже рівень добробуту є визначальним для відтворення та розвитку людського капіталу. Недооцінка впливу людського капіталу на економічне зростання є суттєвою причиною розриву в розвитку між Україною та іншими країнами. Таким чином, видатки на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист слід розглядати не просто як «витрачання» бюджетних коштів, а як соціальні інвестиції (особливо у поєднанні з необхідними реформами), що могли б суттєво і тривало вплинути на розвиток України.

Список використаних джерел:

1. Диференціація життєвого рівня населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Доходи та витрати населення України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Регіональний людський розвиток // Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2010р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Фертікова Т.М. Добробут як об'єкт державної соціально-економічної політики в Україні / Т.М. Фертікова // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції "Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів". – Запоріжжя, 2006. – С. 150–153.

К.е.н. Ніколаєв Ю.О., д.е.н. Жук Л.А.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, Україна

ДЕЯКІ АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ РОЗВИТКОМ

На сучасному етапі стає актуальним питання розробки більш ефективної моделі управління промисловими комплексами регіонів, запровадження дієвих механізмів її практичної реалізації.

Аналіз публікацій, у яких започатковано розв'язання даної задачі, свідчить про наявність фундаментальних комплексних досліджень проблем розвитку промисловості України та шляхів їх вирішення. І.О. Галиця в своїй монографії подав власну вичерпну класифікацію проблемних характеристик української промисловості, серед яких на перше місце поставив «значну структурно-тех-

нологічну відсталість та збитковість виробництва, його високу матеріало- та енергомісткість» [1, с. 38]. Ю.В. Кіндзерський в своєму дослідженні обґрунтував основні цілі і завдання промисловості країни, «виконання яких дозволить подолати відсталість і забезпечити участь промисловості у виконанні взятих на себе соціальних зобов'язань новообраною українською владою» [2, с. 16]. М.М.Якубовський в своїй статті показав значення розробки та реалізації ефективної промислової політики з метою модернізації вітчизняної економіки [3].

Проведений нами аналіз показав, що значна кількість питань управління розвитком промислових комплексів регіонів залишається невирішеною. Зокрема, метою нашого дослідження є розробка концепції забезпечення стратегічного управління розвитком промислового комплексу регіону.

На нашу думку, основним напрямом реорганізації та вдосконалення системи управління галузевим розвитком й методологічною основою стратегічного управління розвитком промислового комплексу регіону в умовах глобалізації економічних відносин має бути поєднання таких складових: концепції інноваційного напрямку розвитку промислового комплексу регіону як ідеології його розвитку; принципів забезпечення економічної безпеки розвитку промислового комплексу регіону як способу забезпечення розвитку; кластерних форм інтеграції зусиль місцевих суб'єктів господарювання як організаційної форми їх розвитку; підтримки розвитку підприємництва як рушійної сили галузевого розвитку.

Раніше широко розповсюджена думка щодо незначної ролі місце розташування виробництва для досягнення успіху в конкурентній боротьбі виявилася необґрунтованою. Про це свідчить проведений нами аналіз публікацій провідних зарубіжних і вітчизняних економістів. Теорія конкурентоспроможності, висунута М. Портером, поставила в центр уваги регіональних менеджерів кластерну модель господарювання.

Кластер у сучасних умовах може розглядатися як одна з найбільш ефективних організаційних форм забезпечення конкурентоспроможності підприємств, яка базується на розробці інновацій та їх впровадженні всередині кластеру.

На гребені технічного прогресу в промисловій сфері містяться великі підприємства, з достатньою матеріально-технічною, науковою базою – ось чому саме вони сьогодні на практиці включаються до складу ефективних кластерних утворень. Інноваційний шлях розвитку, за умови підтримки кластерних інтеграційних процесів, стане доступним також й для малих та середніх підприємств, які в даний час становлять значну частину промислових комплексів багатьох регіонів.

Проведений нами аналіз стратегій розвитку промислових комплексів регіонів дозволив виявити низку методологічних недоліків у їх розробці й організації реалізації, зокрема: інноваційний напрям розвитку не став головним напрямом діяльності на всіх рівнях управління, у всіх структурних елементах промислового комплексу; цілі, пріоритети розвитку промислового комплексу регіону не трансформуються в цілі і пріоритети розвитку підгалузей, підприємств та інших структурних елементів господарського комплексу, їх підрозділів

тощо; формування цілей, механізму управління, інституційного забезпечення та використання інструментарію підтримки розвитку промислового комплексу регіонів здійснюється несистемно (фрагментарно, непослідовно). Вони в деяких випадках є також неадекватними особливостям сучасного етапу розвитку економіки – переходу до інформаційної економіки, в якій головним фактором є людина – працівник.

Розроблена нами модель розвитку промислового комплексу регіону базується на кластерній концепції інноваційного розвитку і таких методологічних принципах: визначення продуктових пріоритетів галузевого інноваційного розвитку; визнання промислового комплексу регіону як цілісності, що функціонує в умовах глобалізації економіки й міжрегіональних економічних зв'язків; об'єднання зусиль суб'єктів господарювання на засадах партнерства, координації господарської та науково-технічної діяльності; забезпечення безпеки розвитку суб'єктів господарювання і галузі в цілому; визнання самостійності економічних інтересів суб'єктів господарювання; підтримка галузевих пріоритетів розвитку місцевими органами державного управління і самоврядування.

Впровадження в практику результатів проведеного нами дослідження дозволить створити на рівні Причорноморського регіону України ефективну ринково орієнтовану систему стратегічного управління розвитком промислового комплексу регіону, яка базуватиметься на використанні сучасних кластерних технологій і враховуватиме особливості зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування місцевих промислових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Галиця І.О. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / І.О. Галиця. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2009. – 928 с.
2. Кіндзерський Ю.В. Цілі і завдання розвитку промисловості України на середньострокову перспективу / Ю.В. Кіндзерський // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 15-17.
3. Якубовський М.М. Промислова політика та перспективи модернізації / М.М. Якубовський // Економіка України. – 2010. – № 8. – С. 21-27.

Новосад І.Г.

Луцький національний технічний університет, Україна

НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЙ МОТИВАЦІЇ РОЗВИТКУ ПРОБЛЕМНИХ РЕГІОНІВ

Стан соціо-еколого-економічної ситуації регіонів зумовлює необхідність застосування системи заходів мотиваційного впливу, направленою на подолання негативних явищ у соціальній, економічній та екологічній сферах розвитку проблемних регіонів.

Власне стратегія стимулювання сталого розвитку на регіональному рівні повинна пропонувати теоретико-методологічні засади активізації сталого роз-

витку регіональних систем та забезпечення екологічної безпеки регіонів, визначати роль природних ресурсів у системі переходу України на модель сталого розвитку, перспективні напрями забезпечення сталого розвитку регіональних систем.

Проте аналіз економічної літератури з питань мотивації розвитку проблемних регіонів свідчить про недостатнє дослідження теоретичних засад процесів мотивації розвитку проблемних регіонів. Також залишається невирішене питання стратегічного підходу у заходах мотиваційного характеру розвитку проблемних регіонів.

Стратегічною метою розвитку проблемних регіонів вважаємо досягнення сталого розвитку регіонів, що сприятиме підвищенню життєвого рівня його населення на основі якісного поліпшення використання його ресурсного потенціалу та докорінного поліпшення екологічної ситуації.

У відповідності з цим першочерговими пріоритетними заходами, спрямованими на досягнення у перспективі сталого розвитку проблемних регіонів, повинні стати такі, що забезпечуватимуть економічну, соціальну та екологічну рівновагу розвитку регіонів, активізацію соціально-орієнтованої господарської діяльності, зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання та населення, розширення їх інвестиційних можливостей. Особливої уваги поруч з цим потребує підтримка високого рівня інноваційного, екологічно безпечного виробничого потенціалу перспективних підприємств та пріоритетних галузей регіону. Ця вимога спрямована на одночасне здійснення капіталовкладень в заходи, які можуть, з одного боку, забезпечувати високу продуктивність праці, а з іншого – гарантувати екологічну безпеку населення регіону та підвищення його життєвого рівня.

Таким чином, наведемо основні стратегії мотивації розвитку проблемних регіонів та заходи їх досягнення.

Стратегічними завданнями інвестиційної мотивації розвитку проблемних регіонів будуть:

- сприяння створенню та підтримка існуючих промислово-фінансових груп та провідних підприємств;
- створення та підтримка діяльності існуючих державних підприємств;
- вкладення приватних коштів у пріоритетні галузі економіки регіону, а також в охорону довкілля та розвиток соціальної інфраструктури [3].

Для реалізації інноваційної політики в регіонах першочерговими мають стати такі заходи:

- створення нових організаційних структур, що здійснюють інноваційну діяльність – технопарків, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, інших трансфертних та інфраструктурних фірм, які сприяють упровадженню нової техніки і технологій у виробництво;
- організація лізингових фірм нової техніки, дослідного обладнання і унікального устаткування;
- освоєння новітніх ресурсозберігаючих технологій на підприємствах;
- впровадження інновацій у машинобудуванні та приладобудуванні на території регіону;

– забезпечення високотехнологічного розвитку сільського господарства і переробної промисловості шляхом стимулювання розроблення та випуску нової техніки для агропромислового комплексу;

– сприяння впровадженню технологій та обладнання для використання альтернативних джерел енергії [2].

Стратегія мотивації зміцнення ресурсного потенціалу регіонів та підвищення їхньої конкурентоспроможності повинна забезпечити:

– створення економічних, організаційних та нормативно-правових передумов для реалізації основних принципів сталого розвитку регіонів;

– реструктуризацію економіки регіонів на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей їхнього потенціалу та конкурентних переваг;

– розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу як головного чинника соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів;

– сприяння всебічному розвитку людського потенціалу на основі стабілізації та поліпшення демографічної ситуації, досягнення продуктивної зайнятості населення, розвиток соціальної інфраструктури;

– розбудову та модернізацію інфраструктури регіонального розвитку для підвищення інвестиційної привабливості регіонів, поліпшення умов запровадження передових інноваційних технологій.

Основними напрямками реалізації стратегії мотивації нарощування фінансового потенціалу проблемних регіонів повинні стати:

– стимулювання підприємництва та формування підприємницької мотивації у господарюючих суб'єктів регіону, що сприятиме створенню конкурентного середовища, стійких динамічних переваг, диверсифікації і збільшенню обсягів експорту, прогресивним структурним зрушенням у виробництві;

– сприяння розвитку малого бізнесу, зокрема впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності. На основі визначення пріоритетних напрямків регіональної економіки необхідно розробляти пропозиції центральним регіональним органам влади з питань удосконалення чинного законодавства та нормативно-правової бази підприємництва;

– фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка малого бізнесу в регіоні, що передбачає об'єднання фінансових можливостей, ефективно цільове залучення фінансових та інвестиційних ресурсів на конкурсній основі у пріоритетних галузях підприємництва;

– організація матеріально-технічної, фінансової та інформаційної підтримки розвитку особистих підсобних господарств громадян у сільській місцевості та селянських (фермерських) господарств;

– запровадження фінансового та оперативного лізингу, що сприятиме поліпшенню умов використання суб'єктами малого бізнесу державних фінансових, матеріально-технічних, інформаційних ресурсів, науково-технічних розробок і технологій [1].

Отже, наведені стратегії мотивації розвитку проблемних регіонів сприятимуть зменшенню територіальної неоднорідності регіонів, нарощуванню обсягів

випуску конкурентоспроможної продукції, розширенню експортного потенціалу регіонів, вирішенню ряду серйозних проблем з питань економічного та екологічного розвитку регіонів та на цій основі підвищенню соціальних гарантій добробуту населення, його соціальної захищеності.

Список использованных источников:

1. Герасимчук З.В. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації: монографія / З.В. Герасимчук, В.Л. Галушак. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 248 с.
2. Павлов В.І. Економічний потенціал регіону: діагностика та реалізація: монографія / В.І. Павлов, С.О. Лукін. – Луцьк: Надстир'я, 2002. – 160 с.
3. Поліщук В.Г. Стратегія стимулювання сталого розвитку регіонів як основа реформування економіки України / В.Г. Поліщук // Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: мат. Всеукр. наук.-практ. конф. молодих вчених та студентів, 26-27 листоп. 2009 р.: В.4. – Т. 3. – Д.: Біла К. О., 2009. – С. 66-69.

К.е.н. Новошинська Л.В.

Одеський державний економічний університет, Україна

СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В АСПЕКТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ БІЗНЕСУ

Відома історична модель розвитку економіки «виробництво-продаж-маркетинг», відповідає трьом епохам.

Епоха виробництва: 50 роки XIX – кінець 20-х років XX століття.

Епоха продажу: до середини 50-х років XX століття.

Епоха маркетингу: кінець 50-х – початок 60-х років XX століття.

Період становлення маркетингових інститутів: 1870-1930 рр.

Маркетингова орієнтація бізнесу, пов'язана з дослідженням споживчої поведінки, складалася в основному в епоху продажів.

Початок маркетингової епохи в економічній історії в спеціальній літературі відноситься до 1830 року, коли для управління виробництвом стає характерним стимулювання попиту і його задоволення завдяки сегментації ринку, диференціації продукції, «престижному» ціноутворенню, активній і рекомендаційній рекламі.

Формування сучасного бачення споживчої поведінки на фінансовому ринку повною мірою можна віднести на початок 20-го століття, коли за спостереженням Торстена Веблена відбувся трансформаційний злам в співвідношенні товарної і грошової маси в обігу. Т.Б. Веблен в 1899 році в роботі «Теорія дозвільного класу» за визначенням Б.Селігмена висловив беззастережну неприязнь до капіталізму, його вдач і культу грошей [1, с. 59]. Це був період його роботи в Карлтонському коледжі, де студентська молодь в процесі залучення до «грошової культури» орієнтувалася в контексті ключової тези «дозвілля – кінцева мета багатства». У розумінні Т.Б. Веблена ринкове суперництво підприємців за існування значною мірою виражалася в їх боротьбі за доходи і частку в додатковому продукті. Вже у той час він відзначав феномен переваги в

розвитку фінансів над виробництвом, як свого роду аномалію економічного процесу.

В теорії мотивації, в основному, присутня типологія людських потреб. Так, Г. Мюррей в книзі «Дослідження особистості» використав системний підхід для класифікації потреб за 36 різними категоріями, що відповідають спонукальним умовам з урахуванням індивідуальних різниць в мотивах. В основному в цій класифікації містяться особові переваги, що закріплені стійкими особовими мотивами (потреби в досягненні, в пошані, спілкуванні, незалежності, самозахисті, сприянні, тощо). Крім того Г.Мюррей виявляє інтерактивний характер взаємодії особистих і ситуативних факторів [2, с. 85]. Він підкреслює, що необхідним є визначення не стільки потреб, а їх ситуативне проявлення в трьох станах: несприйнятність; індуцибельність (потребу можливо розвивати різними стимулами); активність (потреба детермінує поведінку).

Відома піраміда потреб, що побудована А. Маслоу, характеризується ієрархією якісних перетворень потреб на основі використання зрілості потреби на попередньому рівні і її якісних відмін на подальших рівнях [3, с. 112]. Запропоновані 5 категорій потреб, за думкою А. Маслоу не можуть мати статичний характер, а в залежності від індивідуальних властивостей споживачів можуть розвиватися і займати наступні рівні ієрархії. Використовуючи дану класифікацію, є можливим визначення мотивації поведінки індивідуума – фізичних осіб, що мають потребу в обслуговуванні фінансовими професіоналами.

М. Рокіч в роботі «Ціннісні орієнтації» вважає мотиваційну сферу потреб в визначенні шкали цінностей, що ранжуються на термінальні і інструментальні, тобто, використовує традиційне ділення на цілі і засоби їх досягнення. Термінальні цінності передбачають переконання в раціональності цілей, до яких прагне споживач. Пропонується 18 цінностей, за допомогою яких можливо стимулювати потребу в термінальних цінностях (конкретні, абстрактні, цінності професійної самореалізації, тощо) [4, с. 28]. Інструментальні цінності розглядаються як переконання в перевазі обраної поведінки з метою досягнення термінальних цінностей. Серед 18 стимулів щодо інструментальних цінностей використовуються етичні цінності, цінності в спілкуванні, цінності справи, тощо. Гідність такої методики криється в її універсальності досліджень мотивації дій споживачів, але, безумовно, обмежується високою залежністю від їх соціальної поведінки.

Проте, поширене поняття «клієнт» з погляду фінансового посередника, строго поляризовано.

Тривіальний злодій – відбирає у власника реальні активи і сам ними користується. Цивілізований злодій – відбирає у власника реальні активи, перетворює їх в гроші і набуває те, чого йому не вистачає. Інтелігентний злодій – відбирає виключно гроші, не обов'язково злодійським засобом (з ними менше проблем) і споживає на них все, що йому заманеться. За суттю, відбираючи гроші, він відбирає у «потерпілого» відповідний обсяг його прав на споживання благ, створених суспільною працею.

Уміння відібрати чужі права на споживання реальних цінностей, не створюючи їх, стає за життя одного покоління (що народилися в середині ХХ сто-

ліття) цільовою установкою обивателів і прогресуючої тенденцією фінансового бізнесу.

Нескладно переконатися в тому, що наймайстерніший інтелігентний злодій робить свою справу під виглядом надання фінансових послуг «потерпілому» за допомогою трьох послідовних актів:

- привернути увагу до відповідного виду фінансового бізнесу;
- оволодіти свідомістю (мисленням в потрібному напрямі);
- управляти поведінкою [5, с. 4].

Якщо наївно вважати, що ця логіка веде людство до прогресу (матеріального і культурного процвітання, духовного розвитку, гармонізації суспільних відносин), то спеціалістам з цивільною позицією аморально спостерігати за тим, чим це закінчиться. Років через 50-100 людство виявить, що повна і остаточна перемога «інтелігентних» – відбулася.

Перші симптоми загострення в споживчій поведінці населення планети дуже наочно виявилися в період після другої світової війни в найбільш розвинених країнах світу. Населення цих країн дістало можливість споживати з випередженням зростання своїх доходів, завдяки відкриттю розстрочок, споживчих кредитів і так далі. Це були перші кроки переходу «одних» в «інших». І як наслідок – почала зростати армія «інших» – які нічого не виробляють за рахунок скорочення армії «одні» – що створюють реальні цінності.

Особливою формою сучасної модифікації «інтелігентного» злодія є «рейдер» – фахівець, що уміє відбирати власність і права на споживання не у окремих громадян, а у крупних колективів – корпорацій. Рейдерство, як реальне суспільне явище, виникло в Україні в другій половині 20-річчя економічних перетворень як наслідок проведеної приватизації.

За даними Національного університету державної податкової служби України масштаби рейдерства в Україні характеризуються наступними даними:

- кількість захоплень майна юридичних осіб складає близько 3000 підприємств за рік;
- у країні діють не менше 40-50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів і економістів;
- результативність рейдерських атак на чужу власність перевищує 90 % рейдерських спроб.

За дослідженням професіоналів, непродуктивний вплив капіталу з України за 2004-2006 роки склав біля 22 млрд.долл. США; через сумнівні операції із країни вивезено більше 52 млрд.грн. [30, с. 7-9].

Якщо виходити з того, що тенденція трансформації суспільних відносин поки що обратима, то слідує:

- переконатися, що є ідея і можливість припинити певні негативні тенденції розвитку споживчої поведінки інструментами її нової мотивації, а в необхідних випадках – засобами рестрикції;
- всім світом шукати і застосовувати засоби порятунку від розвитку подій за першим сценарієм.

Споживча поведінка в сучасному інституційному середовищі фінансового ринку по суті знаходиться під впливом широкого спектру намірів його так

званих «гравців». Цей термін послідовно входить в практику професіоналів фінансового ринку, з початку 2000-х років. Поняттям «гравці» ідентифікуються учасники фінансового ринку (кінцеві кредитори, кінцеві позичальники і фінансові посередники). Само по собі явище «гравці» свідчить про трансформацію фінансового ринку із сфери раціональної поведінки в сферу ірраціональної поведінки його учасників, де визначальними факторами поведінки є: манія, алчність, страх, жадність, паніка, тощо.

Список використаних джерел:

1. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен; пер. с англ., общ. ред и вступ. сл. академика А.М. Румянцева, докт. экон. наук Л.Б. Альтера, члена-корреспондента АН СССР, А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1968. – 599 с.
2. Murray G.A. Exploration in Personality / G.A. Murray. – N.-Y.: Oxford University Press, 1938.
3. Маслоу А.Х. Мотивация и личность / А.Х. Маслоу. – СПб.: Евразия, 1979. – 478 с.
4. Rokeach M.O. The Nature of Human Values / M.O. Rokeach. – N.-Y.: The Free Press, 1973.
5. Крилов А. Споживачі фінансових послуг, комунікаційні канали, та банки майбутнього / А.Крилов // Фінансовий ринок України. – 2007. – №2 (40). – С. 3-5.
6. Варналій З.С. Детинізація економіки України / З.С. Варналій // Фінансовий маркетинг. – 2010. – № 5-6. – С. 7-9.

Павлик І.Л.

Полтавський університет економіки і торгівлі, Україна

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Подальший розвиток ринкових відносин в Україні потребує фундаментальних досліджень проблем конкуренції і конкурентоспроможності підприємства. Конкуренція є головною рушійною силою ринкової економіки, інструментом забезпечення її рівноваги та гармонічного розвитку.

Сучасний етап розвитку економіки України висуває якісно нові вимоги до управління конкурентоспроможністю підприємств. Головним суб'єктом при цьому виступає держава, яка утворює відповідні умови і здійснює постійний контроль за дотриманням відповідного конкурентного середовища.

Конкурентоспроможність підприємства дає узагальнюючу оцінку його конкурентним перевагам в питаннях формування ресурсного потенціалу якості задоволення споживчого попиту і є об'єктивною необхідністю для його успішного функціонування на ринку. Як процес виявлення сильних і слабких сторін підприємства вона дає можливість максимального удосконалення його прихованих потенційних можливостей.

Конкурентні переваги забезпечують підприємству відмінність від інших потенційних конкурентів та в майбутньому утримання лідируючих позицій при менших витратах. Досвід останніх років свідчить про посилення конкуренції в усіх сферах ринкової діяльності. Поява великої кількості нових підприємств і організацій, акціонерних товариств, проникнення на український ринок іноземних компаній – усе це значно ускладнило ринкову ситуацію.

Умови формування ринкових відносин в Україні, які характеризуються динамічністю зовнішнього середовища, зниженням платоспроможності населення, загостренням конкурентної боротьби, підвищенням рівня комерційного ризику, скрутним фінансовим станом більшості підприємств потребують пошуку засобів їхнього виживання та забезпечення ефективного функціонування.

Для отримання успіху у конкурентній боротьбі потрібен постійний моніторинг ринків, позицій підприємства, конкурентів, здатність та швидка пристосованість до змін на ринку. При цьому важливо враховувати смаки і переваги постійних споживачів.

Конкуренція – це найважливіша ланка всієї системи ринкового господарства. Суть її проявляється в тому, що вона створює такі умови, за яких покупець має безліч можливостей для придбання товарів на ринку, а продавець – для їх реалізації. У результаті і продавець, і покупець повинні йти на взаємний компроміс при визначенні ціни, інакше угода не відбудеться, а кожен з них понесе збитки.

Посилення конкуренції на споживчому ринку висуває підвищені вимоги до економічної поведінки підприємств. Тому проблема шляхів підвищення конкурентоспроможності набуває особливої актуальності.

Підприємства можуть дотримуватись своєї особливої стратегії створення конкурентних переваг, завдяки яким вони сформують сталу конкурентну позицію і явно перемагатимуть своїх конкурентів. Слід пам'ятати, що конкуренція є визначальним чинником впорядкування цін, стимулом інноваційних процесів, що зумовлено суперництвом між суб'єктами господарювання за найбільш вигідні умови виробництва, продажу і купівлі товарів.

Якість продукції, ціна, сервісне обслуговування, асортимент, умови поставок і платежів, реклама – це все є засобами у конкурентній боротьбі підприємства для поліпшення своїх позицій на ринку.

Конкурентоспроможність стає універсальним чинником розвитку будь-якої країни. Важливим є проведення якісної діагностики конкурентоспроможності підприємства, яка є основою для розробки завдань з підвищення конкурентного статусу підприємства. Є різні трактування конкурентного статусу підприємства. Головне він повинен характеризувати передумови досягнення підприємством тих чи інших конкурентних переваг. Результатом діагностики має стати опис поточного перспективного стану підприємства, його основних проблем і шляхів їх вирішення.

Ключове місце в економіці України займають торгівельні підприємства. Це обумовлене тим значенням, яке мають торгівельні підприємства у структурі національної економіки. Проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках є важливими як у сучасних умовах, так і у майбутньому.

Отже, забезпечення конкурентоспроможності підприємств потребує впровадження конкурентних стратегій і розвитку використання ефективних методів, форм та засобів конкурентної боротьби, реалізації наявних конкурентних переваг цих підприємств, значного посилення державної підтримки та створення рівних умов функціонування їх у конкурентному середовищі.

Конкурентоспроможність підприємства дає узагальнюючу оцінку його конкурентним перевагам в питаннях формування ресурсного потенціалу якості, задоволення споживчого попиту. Від того, на скільки успішно вона вирішується, залежить економічне та соціальне життя будь-якого підприємства, практично кожного споживача.

На забезпечення конкурентоспроможності підприємства впливає ряд факторів: об'єктивних та суб'єктивних, які залежать від команди управління підприємства, організації та цілеспрямованості робіт.

Відомо, що проблема підвищення конкурентоспроможності має кілька аспектів. І хоча всі вони становлять єдину систему забезпечення конкурентоспроможності, проте вирішення економічних питань є першочерговим.

Стабільність функціонування підприємства на ринку визначається конкурентоспроможністю товарів, які нею виробляються, наданих нею послуг и можливостями, що забезпечують успіх у конкурентній боротьбі.

Отже, для завоювання власної ринкової ніші, підприємствам необхідно створювати спеціальні системи управління конкурентоспроможністю.

Підцерковна Х.В.

Рівненський державний гуманітарний університет, Україна

КОНЦЕПЦІЯ “МІСТА-САДУ” У ФОРМУВАННІ УРБАНІЗОВАНОГО ПРОСТОРУ

Нині важливе місце серед еколого-економічних проблем займають процеси урбанізації, які характеризуються масштабністю, глобальністю і високими темпами розвитку. Урбанізований простір стає визначальним в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні.

Проте, на сучасному етапі розвитку, в Україні не розроблена науково-аргументована еколого-економічна стратегія (принципи та прийоми) формування міського простору, хоча саме екологічна проблема є для нашої держави надзвичайно важливою. У цій ситуації виняткового значення набуває аналіз моделей еколого-економічних містобудівних концепцій, найвідомішою з яких є концепція “Міста-саду” Е. Говарда [1].

Аналіз наукових публікацій показав, що дану тему розглядали такі видатні вчені як Бунін А.В. та Саваренська Т.Ф. [2], Глазичев В.Л. та Гутнов А.Е [3], Посацький Б.С. [4], а також інші науковці.

Але, незважаючи на велику кількість досліджень, окремі аспекти концепції “Міста-саду” Е. Говарда потребують додаткового розгляду та уточнення. А отже, вважаємо за необхідне дати короткий узагальнений огляд даної еколого-економічної містобудівної концепції та зробити висновок про її актуальність для сучасного українського суспільства.

Концепція “Міста-саду” була висунута Е. Говардом у 1898 р. в Англії. Згідно із задумом автора, вона мала поєднувати переваги проживання у місті з природним краєвидом, а співвідношення між міською та сільською територіями встановлювалося 1:2. Також автором було запропоновано формувати міські

агломерації із шести міст-садів по 32 тис. населення в кожному навколо міста-центру з населенням 58 тис. чол., що разом становило 250 тис. чол. [1].

Розпланування окремого міста-саду проектували у формі кільцеподібної території, яку оточували не призначені для забудови сільськогосподарські угіддя. При житловій забудові заввишки 1-2 поверхи місто-сад не повинно було перевищувати 2 км. в діаметрі, що забезпечувало пішохідну доступність до його території і можливість піших прогулянок у зовнішній лісопарк. Окрім того всю територію інтенсивно озеленювали завдяки радіальним вулицям-бульварам, прибудинковим садам та скверам навколо громадських будівель [4, с. 57].

Практичну реалізацію даної концепції було вирішено здійснити у містечку Лечворт за 50 км. від Лондона. Генеральний план міста-саду Лечворта був розроблений архітекторами Б. Паркером та Р. Евіном у 1904 р. в повній відповідності з ідеями та схемами Е.Говарда. Проектувальникам вдалося розмістити в ландшафті центральний озеленений простір, насичений різноманітними суспільними закладами, і зовнішнє коло промислових підприємств. Невеликі жилі будинки були згруповані навколо транспортних проїздів, зелених галявин, невеликих лісочків та груп дерев.

Найкращою реалізацією концепції вважалося м. Хемпстед, що було засноване на окраїні Лондона у 1907 р. Територія під розбудову міста мала площу 120 га і була розташована на пагорбах, з яких відкривався вид на пустир, на якому росла трава. Це робило місцевість привабливою, адже за допомогою метрополітену можна було дістатись до центру Лондона, а трамвай додатково забезпечував сполучення мешканців з містом. У підсумку, через вісім років після закінчення планувальних робіт (тобто у 1915 році) в Хемпстеді було побудовано 1550 будинків, в яких розселилось 5 тис. мешканців [2].

Проте, дані міста-сади не виправдали очікуваних надій містобудівного розщільнення Лондона. Вчені, котрі в подальшому аналізували дану проблему, знайшли цьому велику кількість причин, основною з яких є те, що життя в поєднанні з природою, принаймні, на межі ХІХ-ХХ ст., не перевищило ті переваги, котрі має людина, живучи у великому промисловому місті із розвинутою соціальною інфраструктурою.

На якісно новому рівні відродив ідею Е. Говарда П. Аберкромбі у 40 рр. ХХ ст. Автор запропонував створити біля Лондона сім нових міст (міст-супутників). Вони створювались на зразок міста-саду Лечворта, але на відміну від нього займали більшу площу, кількість населення становила 60-100 тис. чол. і розташовувались на відстані 35-50 км. від Лондона. Проте, цей проект також виявився неконкурентоздатним по відношенню до традиційного міста [3].

В кінці 1980-х рр. була зроблена спроба повернути деякі положення класичної концепції Е. Говарда. Так, в цей час в Англії розпочато будівництво містечка Паундбері згідно проекту архітектора Л. Кріс [5]. Цей містобудівний проект став відомий завдяки патронату принца Уельського Чарльза, котрий передав для нового міста 182 га з власного приватного земельного фонду біля міста Дорчестер у графстві Дорсет.

Населення цього типового “англійського провінційного міста” мало становити 8 тис. мешканців, яких намічено розселити у чотирьох житлових комп-

лексах змішаної забудови по 2 тис. мешканців у кожному. Кожен комплекс займає 40 га і забезпечується закладами дошкільної освіти, торгівлі, а також праці та місцями відпочинку, тобто повинен бути самодостатнім [4, с. 58]. Згідно із проектом всі заклади обслуговування і праці групують у центрі комплексу (на площі), і до них потрібно забезпечити п'ятихвилинну пішохідну доступність від житла. Між комплексами передбачено озеленені території з полями, парками та садами [5].

У сучасних просторових формах концепція міста-саду втілюється у приміській зоні Торонто. Це здійснюється для того, щоб за допомогою чотирьох поселень-супутників, що розташовуються вздовж національної автостради № 7, локалізувати і обмежити хаотичне розширення Торонто. У цих поселеннях (Воган, Ньюмаркет, Лонгстаф, Маркам) створюються необхідні просторові умови для зручного проживання, ефективної праці і приємного відпочинку.

В кожному з цих нових міст будується житло для 20-25 тис. осіб і створюються місця праці для 7-10 тис. осіб на підприємствах. При цьому, згідно з концепцією, життєдіяльність у поселеннях не потребує використання власного автомобіля, оскільки у даних міських поселеннях забезпечуються умови для зручного пішохідного руху та пересування громадським транспортом (метро, приміська залізниця, швидкісне автобусне сполучення).

Розпланування і архітектура нових поселень підпорядковані компактному розташуванню п'яти основних функцій: житла, праці, харчування, торгівлі, розваг, причому поверховість наростає від периферії до центру поселень і досягає у багатофункціональних будинках-комплексах 15 поверхів. Великої уваги надають озелененню і малим архітектурним формам пішохідних просторів з метою створення "приятного довкілля" [4, с. 58].

Хоча концепція Е.Говарда ніде не отримала повного втілення, її основні положення стали суспільним та творчим імпульсом для багатьох еколого-містобудівних проектів ХХ ст. Нині дослідники та послідовники Е. Говарда відзначають, що планувальна концепція міста-саду сьогодні вдало поєднується з впроваджуваною під патронатом ООН концепцією сталого розвитку постіндустріального суспільства.

На сучасному етапі в Україні необхідно розробити такі моделі формування міського простору, які б вирішували питання кількісних і якісних закономірностей та принципів його формування на всіх рівнях регіонального та містобудівного проектування та адаптувати відносно цих принципів генплани міст України.

Список використаних джерел:

1. Говард Э. Города будущего / Э.Говард. – СПб., 1911.
2. Бунин А.В. Градостроительство ХХ века в странах капиталистического мира. Том второй [Електронний ресурс] / А.В. Бунин, Т.Ф. Саваренская. – Режим доступу: <http://townevolution.ru/books/item/f00/s00/z0000016/index.shtml>
3. Глазычев В.Л. Мир архитектуры. Лицо города / В.Л. Глазычев, А.Э.Гутнов. – М.: Молодая гвардия, 1990.

4. Посацький Б.С. Простір міста і міська культура (на зламі ХХ –ХХІ ст.): монографія / Б.С. Посацький. – Львів: Вид-во НУ ”Львівська політехніка”, 2007. – 208 с.
5. Код Паундбери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ec-a.ru/index.php?mn=rzdel&mns=q29zp9texas7p_ru

Поліщук О.Ю.

Рівненський державний гуманітарний університет, Україна

ВПЛИВ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Як відомо, доходи громадян в тому числі і заробітна плата, є концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави, яка, в свою чергу, повинна, поряд із стабілізаційними заходами, здійснювати рішучі кроки у сферах: структурних реформ; грошово-кредитної політики; фіскальної політики; соціального захисту.

Проте, в Україні переваги поєднання окремих методів державного регулювання використовуються вкрай незадовільно. Це підтверджується тим, що за роки реформ економічна політика втратила соціальні орієнтири. Заробітна плата перестала відігравати роль основного джерела доходу. Разом з тим, від низької заробітної плати та пенсій страждають не лише конкретні люди. Незрівнянно більші збитки несе економіка в цілому, оскільки результатом такої політики стає падіння внутрішнього платоспроможного попиту, як фактора нарощення обсягів виробництва.

Так, сьогодні високе навантаження на заробітну плату призводить не тільки до інфляційного тиску на економіку, а й створює загрозу макроекономічній стабільності. Адже за міжнародними стандартами на сьогодні частка податкових надходжень у ВВП України і без того вже висока (35,88% ВВП у 2008 році, податок на доходи фізичних осіб – 4,8% у ВВП).

Таблиця 1. Основні податкові вилучення у співвідношенні з ВВП, % [3]

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Податок на прибуток підприємств*	4,5	4,1	4,2	5	4,6	5,5	5,1	4,02	5,35	4,16	3,65
Податок на доходи фізичних осіб	3,8	4,3	4,8	5,1	3,8	4,1	4,2	4,7	4,8	X	X
ПДВ*	5,6	5,1	6	4,8	4,8	8	8,3	9,13	12,51	9,41	9,78
Акцизний збір*	1,3	1,3	1,8	2	1,9	1,9	2	1,45	1,74	2,47	2,7

Проте, не дивлячись на таке високе податкове навантаження, уряду поки що не вдається зупинити суттєву негативну тенденцію, що спостерігалась в Україні з 2007 р., а саме – різке випереджаюче зростання поточних видатків бюджету порівняно з доходами. За 9 місяців 2010 року вони зросли на 23,6%

В свою чергу, триваючий розрив між динамікою зростання доходів та видатків призвів до подальшого зростання дефіциту бюджету. Для фінансування

дефіциту бюджету тільки в 2010 році уряд здійснив чергові запозичення в розмірі 98,6 млрд. грн., або майже 10% ВВП [1].

Натомість, експерти Світового банку вважають, що виправити ситуацію можливо, якщо зосередити політику у сфері податків на зниженні деяких податкових ставок, розширенні бази їхнього стягування і поліпшенні податкового адміністрування. У результаті ми повинні прийти до такої податкової системи, в якій податкове навантаження на економіку впаде на кілька відсоткових пунктів ВВП, більшу частину надходжень забезпечуватимуть непрямі податки, а сплачувати їх буде простіше.

Ці та інші функції повинен виконати новий Податковий кодекс, що почав діяти ще 1 січня 2011 року. Звичайно, введення нового Податкового кодексу було необхідним та виправданим, проте уже перший місяць його дії супроводжувався рядом проблем (за даними Державного казначейства), а саме [2]: коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів не виконано на 9%; міжбюджетні трансферти не виконані на 20,5%; міжбюджетні дотації вирівнювання не виконані на 23%; субвенцій із державного бюджету місцевим бюджетам на державні програми соціального захисту населення не виконано на 18%; енергетичні субвенції не виконані на 74% від розкладу на січень.

Крім того, за даними Державного центру зайнятості, з прийняттям Податкового кодексу лише за перший місяць його дії тіньова зайнятість в Україні зросла у два рази [2]. На нашу думку подібні показники означають, що норми нового податкового законодавства розглядаються бізнесом як недружні з точки зору створення робочих місць, адже легальний ринок праці стає нерентабельним для людей. При цьому шанси людей отримувати легальну зарплату з усіма відрахуваннями в соціальні фонди стрімко скорочуються. Адже щоб найманий працівник отримав на руки 1 тис. грн., спочатку роботодавець, у середньому, повинен віддати державі майже 447 грн. (33,2% суми – до ПФ, 3% – в інші соціальні фонди), після чого ще 234 грн. платить державі безпосередньо працівник (15% податку на доходи фізичних осіб і 4% – до ПФ та інших соціальних фондів). Отже, під час кожної офіційної виплати 1 тис. грн. зарплати державі доводиться віддавати близько 680 грн., тобто майже 70%. Таке навантаження на фонд заробітної плати для більшості роботодавців рівнозначне самознищенню [4]. Не варто забувати також, що подальша тінізація заробітних плат скорочує і платежі до Пенсійного Фонду.

А між тим, ще в 1970-1980-х роках американський економіст Артур Лаффер розробив концепцію залежності податкових надходжень від розміру ставок, об'єктивність якої не раз підтверджена практикою, що оптимальна ставка сукупних зарплатних відрахувань (і роботодавців, і найманих працівників) дорівнює 30-35%, за ставки 50% податки платять, але податкова база не зростає, а за ставки 70%, як в Україні, бізнес іде в тінь [4].

Таким чином, на нашу думку, змінити ситуацію може лише або подальше зниження податкового навантаження на заробітну плату і спрощення адміністрування податків, або ж, навпаки, підвищення реальних заробітних плат до європейського рівня.

Список використаних джерел:

1. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ: аналіт. доповідь / [Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін.; за ред. Я.А. Жаліла]; Нац. ін-т стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.
2. Новак А. Податковий кодекс в дії [Електронний ресурс] / А. Новак // Економічна правда. – 2011. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2011/03/1/274529>
3. Офіційний Інтернет-сайт: Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Перевозченко І. З кожного за потребами [Електронний ресурс] / І. Перевозченко // Український тиждень. – 2010. – Вип. 24. – Режим доступу: http://www.ukrudprom.com/digest/Z_kognogo_za_potrebami.html

Проха Л.М., Сподіна О.П.

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ, Україна

АНАЛІЗ ВИРІШЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ КЕРУВАННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯМ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Ситуація, що склалася в галузі керування якістю навколишнього середовища вимагає найшвидшого її розв'язання. Зараз робляться деякі спроби розробити методологію формування планово-економічних показників регулювання еколого-економічної системи (РЕЕС). Соціально-економічні аспекти еколого-економічної системи мають основу для комплексного програмно-цільового регіонального планування і оперативного керування, а також випробувану практикою економіку галузевих виробничих відносин в промисловості, сільському господарстві і невиробничій сфері. Об'єктивне відображення процесів при поглибленні, спеціалізації, диференціації і інтегруванні комплексних показників еколого-економічної системи дозволило б стійко підтримувати прогресуючий розподіл суспільної праці.

На нашу думку подальший розвиток науки "Економіка природокористування" дозволяє вдосконалити систему народногосподарського, галузевого і регіонального автоматизованого керування для створення єдиного народногосподарського об'єкта дослідження і реалізації досягнень науки і техніки.

Вітчизняні і зарубіжні розробки доводять, що виділення керування економікою природокористування в самостійний розділ науки, і практики господарювання веде до прискорення розв'язання проблем підвищення інтегральної ефективності охорони навколишнього природного середовища.

Значним заходом підвищення інтегральної ефективності є еволюційний переклад РЕЕС з держбюджету на господарський розрахунок, тобто на впровадження госпрозрахункових відносин між РЕЕС і галузями народного господарства або ТВК (територіально-виробничими комплексами). Кожний територіально-виробничий комплекс повинен представляти собою збалансовану та інтегровану систему, що відрізняється комплексністю, єдністю, виробничою цілісністю та відносною самостійністю формування [1]. При цьому необхідно враховувати такі особливості господарських відносин, як специфічність про-

дукції природокористування: природні ресурси, ландшафт, біогеоценози і інші, які не мають форми товару.

Отже, це ставить питання про необхідність вивчення керування економікою природокористування і визначення його принципів. З еколого-економічних позицій керування економікою природокористування являє собою виробничі і просторові інтегральні відносини людей і природи. Тому в управлінні економікою природокористування необхідно враховувати специфічні вияви законів розвитку.

Найважливішими принципами керування економікою якості навколишнього природного середовища є [2]:

- комплексність еколого-економічних, соціально-економічних, техніко-економічних, економіко-демографічних і економіко-організаційних взаємозв'язків;
- замкненість вищезазначених взаємозв'язків;
- непоновлюваність частини ресурсів і некерованість їх відтворювання;
- міграція інгредієнтів у довкіллі;
- спадкоємність і послідовність вияву всієї сукупності взаємозв'язків РЕЕС;
- інтегральна оцінка і системний аналіз наслідків антропогенного і природного впливу на якість навколишнього природного середовища.

Поклавши в основу керування якістю навколишнього природного середовища дані принципи, можна описати алгоритм оптимального керування і методи допустимого впливу на еколого-економічну систему.

Одним з головних методів керування економікою якості навколишнього природного середовища є метод структуризації функцій керування, який містить таку послідовність етапів [2]:

- розробка методу представлення системно структурних блок-схем зв'язків з управлінням спрямованості інформаційних потоків;
- визначення системи найважливіших показників керування економікою якості навколишнього природного середовища, їхня класифікація за ієрархічними рівнями в народногосподарському плануванні;
- визначення стратегії керування і ранжування чинників за часткою їх внеску в проблему, що вирішується;
- знаходження адекватних моделей еколого-економічної системи, на основі яких вибираються шляхи оптимального керування економікою якості навколишнього природного середовища;
- розробка САПР і СУ економікою якості навколишнього природного середовища. За основу інформаційного забезпечення прийнятий інтегральний принцип формування і використання банку даних;
- розробка системи нормативних показників керування економікою якості навколишнього природного середовища.

Найважливішими цільовими функціями в рішенні задач керування економікою якості навколишнього природного середовища на народногосподарському рівні є: мінімум сукупних втрат в народному господарстві і в сус-

пільстві, максимум рентабельності галузевих і регіональних показників економіки і екології.

Таким чином, керування якістю навколишнього природного середовища неможливе без забезпечення еколого-економічної системи – ресурсами, інформацією, тобто тим, без чого недопустимі цільові функції керування.

Список использованных источников:

1. Макарова Н.С. Економіка природокористування: навчальний посібник / Н.С. Макарова, Л.Д. Гармідер, Л.В. Михальчук. – К.: Центр учбової літератури, 2007.- 322 с.
2. Верещак В.С. Економіка природокористування: навч. посіб. / В.С. Верещак, Е.М. Мамон, К.Є. Фрідман та ін. – Д.: Журфонд, 2009. – 226 с.
3. Джигерей В.С. Екологія та охорона навколишнього природного середовища: навчальний посібник / В.С. Джигерей. – К.: Знання, 2007. – 422 с.

Д.филос.н. Режабек Е.Я.

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

ПОЧЕМУ РОССИЯ НЕ ВПИСЫВАЕТСЯ В СТРАТЕГИЮ ФОРМИРОВАНИЯ «ОБЩЕСТВА ЗНАНИЯ»

В XXI веке мировое сообщество выработало перспективную модель социально-исторического развития. Эта модель получила название «общество знания» [4].

Согласно предложенной модели в основе «общества знания» лежит возможность «находить, производить, обрабатывать, преобразовывать, распространять и использовать информацию с целью получения и применения необходимых для человеческого развития знаний». При этом теоретическое научное знание и общественный институт образования являются осью развития будущего общества. Наука является стержнем знания как осмысленной, проинтерпретированной и понятой человеком информации.

Согласно той же модели, знание рассматривается как фактор постоянно умножающегося богатства. Как только общество становится на путь современных технологических достижений, добавленная стоимость возникает во всё большей и большей степени из знаний, а не из дешевого труда, из знаниевых паттернов, а не из сырья. Основанные на знании технологии в наибольшей мере снижают капиталоемкость производств. В противоположность земле или машинам, которые могут использоваться лишь одним производителем или определённым пользователем, знание доступно многим пользователям одновременно. А когда оно используется с умом, оно может породить новое знание. В современном мире только знание создаёт потенциал и способность действовать. Будучи инструментом удовлетворения экономических потребностей, знание остаётся полноправной составляющей развития. Будучи средством успешного социально-экономического роста, знание, мышление и сознание являются образующими элементами особого достоинства человека.

По указанным соображениям мировое сообщество пришло к выводу от приоритетной поддержки науки, научных исследований, осуществляемых госу-

дарством, зависит успех общественных преобразований, само процветание страны и его населения.

Государственная политика СССР целиком отвечала этому императиву. Если взять конец 50-х начало 60-ых годов прошлого века, то СССР занимал в десятке самых развитых государств мира 4-е место по расходам на науку. Это были годы запуска искусственного спутника Земли, годы успехов нашей космонавтики. Ядерно-ракетный щит надёжно защищал политический суверенитет страны. И в последующие годы, вплоть до 1991 года Советский Союз по расходам на науку входил в первую десятку мировых государств.

По объёму ВВП (по паритету покупательной способности) в ценах 1995 года на конец 1985 года Россия занимала третье место в мире после США и Японии.

В результате социально-экономического кризиса в России 1990-1998(99) годов вся эта система рухнула. Доля расходов на НИОКР снизилась с 3% до 1% ВВП.

В 2000 году расходы на науку в России выглядели следующим образом: в этом году Россия тратила на науку в 5 раз меньше чем Германия и в 25 раз меньше, чем США. Показатель затрат на НИОКР в расчёте на душу населения в России составлял 71,2 долл., в то время как в США – 969,3 долл., в Японии – 773,9 долл., в Швеции 887,9 долл., во Франции 514,8 долл. И в Германии 643,0 долл. [5].

В последующие годы, широкомасштабный анализ социально-экономической ситуации в России предпринял академик А.Г. Агангбегян [1].

В 2006 году ВВП на душу населения в России составило 11000 долл. Против 15000-20000 в Греции, 20000-30000 долл. в Германии, Англии, Франции, Испании и 30000-40000 долл. в США и Японии.

За время десятилетнего экономического кризиса объёмы капиталовложений в основные фонды в России сократились в пять раз. В России новое оборудование, новые технологии по большинству отраслей купить нельзя – они не производятся. Эту ситуацию А.Г. Агангбегян оценивает следующим образом «Создание особых зон технопарков, нанотехнологий и биотехнологий – это очень важно. Но это маленькие ручейки, а нам нужна река. Река, которая смывает старое оборудование и «принесет» вместо него новое оборудование, новые технологии с совершенно другим уровнем производительности».

По мировым стандартам, к высоким относят только те технологии и продукты, в издержках производства, конструировании и проектировании которых от 15 до 50% и более всех расходов затрачивается на научные исследования и опытно-конструкторские разработки. Недофинансирование научных исследований приводит к крайне низкой оплате труда вузовских работников, в обязанность которым вменяется участие в НИОКР.

Автор данного обзора проживает в Ростовской области. Прожиточный минимум для трудоспособного населения в городе Ростове-на-Дону определён в размере 5797 рублей в месяц.

Преподаватель университета без учёной степени располагает должностным окладом в 5000 рублей. Доценту с учёной степенью кандидата наук начис-

ляют заработную плату в размере 9500 рублей. Профессору, доктору наук начисляют заработную плату в 17500 рублей.

В то же время у нас в Ростове дворник получает 8000 рублей. Уборщица в офисе 9000 рублей. Продавщица овощного ларька получает не менее 10 000 рублей в месяц. У водителя трамвая заработная плата 18 000 рублей.

Неужели квалификация профессора, доктора наук ниже квалификации водителя трамвая?

По существу квалифицированный труд в нашей стране оплачивается на уровне или ниже оплаты неквалифицированного труда. Это серьёзный перекос в системе трудовых отношений. Стоимость любого продукта определяется вложением в него умственных и физических способностей человека-производителя. Почему же у нас в стране труд реставратора мировых художественных полотен и труд уборщицы оплачивается одинаково – 10 000 рублей в месяц? При обесценивании умственного труда реальные отношения переворачиваются с ног на голову. Чтобы стать профессиональным реставратором нужно долго-долго учиться. А чтобы стать уборщицей никакого профессионального образования не требуется.

Научные кадры не хотят трудиться за нищенскую зарплату.

За последние 18 лет из России эмигрировало более 3 000 000 учёных. Неудивительно, что 65% молодых Российских учёных хотят уехать работать за рубеж, а ещё 11% склоняются к такому же решению. Средний возраст профессоров вузов составляет 57 лет.

По заключению экспертов до 40% ВВП развитые страны получают в результате эффективной системы образования. Так, если в США в 1955 году вклад образовательной сферы в ВВП составил 25%, то в 1980 г. более 60%, в 2007 году более 70%.

Зарубежные вузы предоставляют сотрудникам оптимальные средства и условия для работы.

Так, США тратят свыше 238 000 долларов на одного научного работника. По свидетельству А. Аганбегяна, какой-то сотый по значимости университет США – Мерилэндский университет колледж-парк имеет 137 зданий и годовой бюджет миллиард долларов [2].

При наших ассигнованиях на науку, чтобы приблизиться к достигнутому в США уровню финансированию науки нам потребует не менее 150 лет.

В бюджете Российской Федерации на 2011 год предусмотрено увеличение финансирования *в соответствии с инфляцией*, а именно увеличение расходов на науку федерального бюджета на 9%. При этом в проекте бюджета на 2012-2013 годы предусмотрено **сокращение** фондов поддержки науки РФФИ, РГНФ и фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Это несмотря на заявление 2200 российских учёных, утверждавших в своём обращении к президенту, что РФФИ, РГНФ – очень эффективные инструменты поддержки научных исследований и должны поддерживаться в первую очередь.

Мы хотим создать инновационную экономику. Но инновация – это материализованное знание, продукт сплава науки, образования и технологии. А

инновационные отрасли – наиболее наукоёмкие и высокотехнологичные отрасли, где трудятся наиболее образованные и квалифицированные работники.

Ещё в 2001 году Ф. Зиятдинова предупреждала: Россия становится малограмотной страной. «Реформы» в образовании делают Российскую Федерацию неконкурентоспособной в XXI веке [3].

Действительно, по данным ВЦИОМ, 50 миллионов россиян верят, что Солнце вращается вокруг Земли. Иначе говоря 50 миллионов россиян ничего не знают об открытии Николая Коперника от 1515 года. И как с таким уровнем научных знаний значительной части населения России строить инновационную экономику?

При ранжировании 143 стран мира оказывается, что инвестиционный климат в России по благоприятности занимает 97 строчку мирового рейтинга. Это закономерно.

Инвестору выгоднее вкладывать средства в предприятия, на котором будут трудиться высококвалифицированные работники. Неквалифицированные работники никому не нужны. Если государство не в состоянии подготовить высококвалифицированного работника, то потенциальному инвестору неоправданные дополнительные расходы совершенно не нужны. Инвестор уйдёт на территорию с хорошо подготовленной рабочей силой.

В XXI веке экономический прорыв ряда азиатских стран стал вызовом для стран ЕЭС. В марте 2000 года европейские страны с целью ликвидации отставания по инновационной активности от некоторых азиатских стран приняли в Лиссабоне долгосрочный план создания конкурентоспособной экономики. Согласно этому плану Совет Европы запланировал увеличение к 2010 году доли затрат на ИР (исследования и разработки) в странах ЕС с 1,9 до 3% ВВП.

Промышленно развитые страны пришли к выводу, что политика в области науки и технологии играет важнейшую роль в стратегии экономического и промышленного развития. В XXI веке основной движущей силой всех экономических, технологических и социальных перемен стала наука.

Именно этот вывод положили в основу стратегии своего социального развития крупные развивающиеся страны: такие как Китай, Индия, Бразилия. Так темпы экономического роста за период 1994-2009 годы составляли в Китае – 10,1% в год, в Индии – 6,8% в год, а в России только 2,1% в год. По прогнозу академика А.Г. Агенгебяна Россия может войти в число промышленно развитых стран через 20 лет при условии ежегодного прироста экономики не менее чем на 6%.

Результаты недофинансирования науки и образования в России выглядят следующим образом.

В Отчёте по глобальной конкурентоспособности за 2009-2010 годы Всемирный банк указал: в иерархии из 143 государств Россия занимает 95 место по конкурентоспособности компаний, 108 место по эффективности рынка товаров и услуг, 114 место по развитию общественных институтов (куда входит наука и образование) [6].

По криминализации и уровню безопасности жизни Россия стоит на 136 месте из 143 стран мира [7].

Всё изложенное позволяет заключить – девальвация умственного труда в России, недофинансирование науки и образования обрекают страну на нищету и невежество, заводят население в социальный тупик.

Список использованных источников:

1. Агангбьян А.Г. Социально-экономическое развитие России / А.Г. Агангбьян // Наука в Сибири. – 2007.
2. Агангбьян А. Экономика России на распутье / А. Агангбьян // Выбор посткризисного пространства. – М., 2010. – С. 271.
3. Независимая газета. – 2001. – № 79.
4. К обществу знания: Всемирный доклад ЮНЕСКО. – Париж, 2005.
5. Ленчук Е.Б. Реформирование Российской науки в условиях перехода к экономике инновационного типа / Е.Б. Ленчук // Наука в России: современное состояние и стратегия возрождения. – М., 2004. – С. 9.
6. Материалы II Международного научного конгресса «Глобалистика – 2011. Пути к стратегической стабильности и проблема глобального управления». – М.: МГУ, 2011. – Т.2. – С. 209.
7. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.htfi.org/?p=274>

Савичева А.Б.

*Уральский государственный университет физической культуры,
г. Челябинск, Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА КАК РЕСУРСА ОРГАНИЗАЦИИ

Персонал организация представляет собой важную часть ее реального капитала. Профессионально подготовленный, обученный на конкретном рабочем месте, слаженно работающий персонал даже при неблагоприятных внешних условиях способен минимизировать действие отрицательных факторов и добиваться успешных результатов в работе, а непрофессионалы даже при благоприятных условиях могут десистематизировать производственные и бизнес-процессы, что влечет за собой ликвидацию организации.

Понятие «personnel» этимологически связано с понятием «person» (человек, личность), и поэтому содержит оттенок индивидуальности, личности, субъектности работника [1, с. 18]. Под персоналом организации понимают работников всех категорий, чей труд интегрирован в общие трудозатраты организации, на компенсацию которых расходуются учитываемые средства [2, с. 25]. В состав персонала целесообразно включать всех работников, чей труд способствует получению конечной продукции, производству работ, услуг организации, независимо от формы и характера трудовых отношений между ним и организацией. Решение о форме отношений принимается с учетом многих факторов на основе оценки эффективности различных вариантов, то есть является результатом определенных управленческих действий.

Ресурсный подход к персоналу выражается в концепции «управление человеческими ресурсами». Главное преимущество ресурсного подхода к персоналу – возможность определить цену этого ресурса для организации, эффективность его использования в различных ситуациях и видах бизнеса, а потому и

обоснованно поставить его в конкурентные отношения с другими ресурсами. Поэтому многие современные коммерческие организации вкладывают значительные средства в формирование и развитие человеческого ресурса.

Из анализа отечественного и зарубежного управленческого опыта следует [3], что наибольшего успеха добиваются те организации, которые уделяют первостепенное внимание проблеме кадров, и что эффективность деятельности организации напрямую зависит от того, насколько грамотно построена как система управления персоналом в целом, так и ее составляющие.

В то же время экономическое мышление, являющееся основой ресурсного подхода, – не только преимущество, но и главный недостаток представления о работнике как об одном из видов ресурсов, используемых в деятельности бизнес-организации, поскольку ни один ресурс не обладает свойством субъектности и свободной воли, а персонал – обладает.

Анализ источников позволяет выделить следующие особенности персонала, отличающие его от других ресурсов организации и факторов производства [2; 3]:

1) персонал – ключевой фактор производства, полностью определяющий успех и неудачи организации;

2) работник – личность, сложная система, обладающая всеми свойствами систем;

3) персонал, в отличие от материальных и денежных ресурсов, – активный фактор, принимающий и реализующий решения;

4) субъективен практически во всех своих проявлениях (влияние онтогенеза, личности, группы на поведение несомненно и существенно);

5) обладает плохо определяемым и слабо прогнозируемым индивидуальным и групповым потенциалом как позитивной, так и негативной направленности;

6) способен не только к системообразованию (формирование групп, команд различной направленности), но и к системоразрушению;

7) имеет сложную и динамичную структуру;

8) в определенной степени самоуправляемый фактор, поскольку управленцы всех уровней входят в состав персонала;

9) обладает эмоциями, неотделимыми от разума;

10) характеризуется такими чертами, как направленность, принципы, идеалы, желания, потребности, интересы, стереотипы, убеждения, предубеждения, подверженность влиянию среды;

11) непредсказуем, его поведение не поддается прогнозированию с высокой степенью вероятности, не всецело надежен;

12) адаптивен, в том числе и к факторам, стимулирующим его трудовое продвижение;

13) подвержен влиянию скрытых от менеджера факторов;

14) в совокупности персонал – мощная группа интересов, способная в полном составе или отдельными подгруппами осуществить подмену целей организации собственными (например, могут не совпадать интересы и мотивы поведения топ-менеджмента и собственников).

Таким образом, для коммерческих организаций персонал является ключевым ресурсом: отлаженная работа с персоналом становится средством повышения конкурентоспособности, а порой – средством выживания организации на рынке. В расчетах эффективности персонала как ресурса организации важно учитывать индивидуальные различия в возможностях работников – они и демонстрируют реальную значимость человеческого ресурса. Руководство квалифицированными сотрудниками и их развитие являются основными задачами управления человеческими ресурсами.

Список использованных источников:

1. Герчиков В.И. Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании: учеб. / В.И. Герчиков. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 280 с.
2. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров: учеб. / В.А. Спивак. – М.: Эксмо, 2007. – 400 с.
3. Управление человеческими ресурсами: энциклопедия / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.

Салимьянова Ж.Г.

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Российская Федерация

ХРАНИЛИЩЕ ДАННЫХ – КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

В настоящее время, в условиях роста информации, возникают задачи хранения и обработки данных очень большого объема и многие предприятия осознали, что только интегрируя свои автоматизированные системы в единое информационное пространство, можно получить наибольший эффект от их использования. Успех предприятия определяется его способностью оперативно реагировать на любые изменения и принимать оперативные решения, основанные на точной и важной информации. Потребители информации чаще всего вынуждены решать проблемы, связанные не столько с объемом доступных данных, а, сколько с их противоречивостью, различной степенью достоверности и уровнем сложности их обработки. Для реализации указанных проблем хранилище данных, как важнейший инструмент управления и развития бизнеса привлекает к себе все большее внимание, позволяя оперативно получать необходимую информацию в нужном формате, тем самым, способствуя повышению эффективности процесса принятия решений. Благодаря хранилищам данных учреждения могут использовать весь информационный потенциал, рассредоточенный ранее в разнородных источниках.

Как отмечают многие исследователи и разработчики – хранилище данных это предметно-ориентированная информационная корпоративная база данных, специально разработанная и предназначенная для подготовки отчетов и анализа информации с целью поддержки принятия решений.

Поскольку ядром хранилища является отраслевая модель данных, ее пра-

вильная организация в значительной мере определяет успешность реализации технологии хранения.

Хранилище данных содержит бизнес-информацию, используемую для поддержки приложений, осуществляющих анализ наиболее актуальных направлений деятельности предприятия. Данные здесь рассматриваются как самостоятельный объект предметной области, порожденной в результате функционирования ранее созданных информационных систем.

Данные, попадая в хранилище из транзакционных систем после загрузки, на которую отводиться определенные интервалы времени, не изменяются. Процесс загрузки состоит из следующей последовательности процедур:

1. Извлечение данных. Данные из транзакционных систем помещаются в промежуточную область хранилища.

2. Преобразование и загрузка данных. Данные из промежуточной области проверяются, преобразовываются к одному виду и перемещаются в хранилище данных.

3. Агрегация данных. Для сокращения времени при формировании отчетов и анализе данных рассчитываются итоговые значения.

В качестве основных составляющих хранилищ данных могут быть выделены:

- предметная ориентированность – заключается в проектировании хранилищ данных исключительно с целью накопления необходимых (или потенциально необходимых) данных;

- интегрированность (целостность и внутренняя взаимосвязь) – заключается в том, что погружаемые из различных источников данные должны быть объединены единой макроструктурой, стандартами обмена, способами измерения атрибутов в целях исключения различных форматов однотипных данных;

- отсутствие временной привязки – заключается в том, что данные из хранилищ никогда не удаляются, их пополнение происходит на периодической основе. При этом, автоматически формируются новые агрегаты данных, зависящие от старых и содержащие исторические данные, накопленные за большой интервал времени (пять—семь лет);

- неразрушаемая совокупность данных – заключается в том, что модификация данных не производится, поскольку это может привести к нарушению их целостности.

В основе проектирования архитектуры хранилищ данных лежит основная цель их организации – содержательный анализ информации и конечно, предметно-ориентированный характер хранилищ. Исходя из этого, можно выделить следующие компоненты построения хранилищ:

- источник данных – это могут быть транзакционные и унаследованные системы, архивы, разрозненные файлы известных форматов, документы MS Office, любые иные источники структурированных данных;

- система извлечения, преобразования и загрузки данных – обеспечивают извлечение данных из разных систем и загрузку их в хранилище;

- системы хранения данных – обеспечивая надежную защиту от несанк-

ціонированного доступа, регулируют размещение нормативно-справочной информации, временных данных, предназначенных для выполнения операций внешними пользователями или системами в соответствии с бизнес требованиями обработки данных;

– системы выборки, реструктуризации, доставки – выполняют задачи извлечения данных из множества внешних систем, выборки из единого хранилища данных, преобразовывают к единому формату несогласованные данные;

– системы предоставления данных – предназначены для разделения функций хранения и функций обслуживания различных задач.

– системы бизнес-приложений представлены сценарными расчетами и статистическим анализом, многомерным анализом, средствами планирования и подготовки отчетности.

Список использованных источников:

1. Белов В.С. Технология ведения проекта информационного хранилища в производственном холдинге / В.С.Белов // Экономические науки. – 2009. – № 61. – С. 62-90.

К.е.н. Самійленко Г.М.

Чернігівський державний технологічний університет, Україна

ІННОВАЦІЙНІ СТРУКТУРИ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Прагнення України інтегрувати у високотехнологічне конкурентне середовище, зумовило необхідність формування інноваційної моделі розвитку, перехід до якої вимагає реалізації безперервного та цілеспрямованого процесу пошуку, підготовки та реалізації нововведень, які дають змогу не тільки підвищити ефективність функціонування промислового виробництва, а й принципово змінити способи його розвитку. Інноваційний процес має багато учасників та власну інфраструктуру, здійснюється на державному, регіональному рівнях, на рівні підприємств тощо. При цьому в контексті інноваційного розвитку економічний стан промисловості свідчить про нестабільність і уповільнення цього процесу, водночас сучасний стан інноваційної діяльності негативно впливає на динаміку промислового виробництва.

Питанням та проблемам інноваційної діяльності та інфраструктури присвятили свої праці наступні дослідники: Ю. Бажал, В. Геєць, О. Дацій, М. Корецький, А. Чухно та інші.

Дане дослідження полягає в з'ясуванні необхідності створення та розвитку інноваційних структур та їх впливу на інноваційний розвиток промисловості.

Підвищення рівня інноваційності промислових підприємств, пожвавлення інноваційного клімату та інноваційної спрямованості розвитку країни можливе за умов створення нових організаційних структур, які здійснюють реалізацію інноваційних процесів. До подібних інфраструктур слід віднести технополіси, технопарки, інноваційні центри, інкубатори бізнесу тощо. Сьогодні в світі функціонує понад 3 тис. інноваційних структур, які є досить різноманітними в

промислового розвинутих країнах [1]. В Україні присутні лише окремі типи інноваційних структур – це бізнес-інкубатори, спеціальні економічні зони, технопарки, стан розвитку яких знаходиться на початковій стадії [2]. Для України великого значення набувають саме технопарки, які здатні випускати конкурентоспроможну продукцію та підвищувати ефективність наукового та технологічного потенціалу промисловості, задля чого необхідне вивчення і творче використання закордонного досвіду створення й ефективного функціонування технопаркових структур. Тому найбільшого розвитку набула діяльність технопарків, яких сьогодні в країні нараховується шістнадцять, дванадцять з яких зареєстровано, ще чотири проходять цей процес, а результативними є вісім [3].

Сучасними пріоритетними напрямками діяльності вітчизняних технопарків є: виконання інноваційних та інвестиційних проектів; виробниче впровадження наукоємних розробок, високих технологій; промислове виробництво конкурентоспроможної, високотехнологічної та інноваційної продукції; насичення внутрішнього ринку конкурентоспроможною інноваційною продукцією; зміцнення експортного потенціалу країни.

В цілому діяльність технопарку сприяє формуванню моделі організації науково-дослідних робіт і створенню виробництва високотехнологічної наукоємної продукції галузей вітчизняної промисловості.

Аналіз результативних показників діяльності технопарків за 2000-2009 роки показує, що обсяг реалізованої інноваційної продукції за цей період склав 12,17 млрд. грн. (за 2009 рік її загальний обсяг дорівнював 341,717 млн. грн., що на 509,79 млн. гривень менше, у порівнянні з 2008 роком) [4]. Динаміка зменшення обсягів реалізованої інноваційної продукції відображає припинення державної підтримки технологічних парків.

Понад десятирічний досвід діяльності технопарків в Україні свідчить про досягнення ними певних успіхів (створення робочих місць, здійснення ефективної бюджетно-інвестиційної діяльності тощо), на тлі існування чисельних проблем щодо їх функціонування [5].

В цілому інфраструктура інноваційного розвитку в Україні знаходиться в початковому стані за умов відсутності системності та постійності в функціонуванні інших типів інноваційних структур в Україні, таких як технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, інноваційні біржі, інжинірингові, маркетингові, консалтингові фірм тощо при наявності наукового і промислового потенціалу [3].

Таким чином, задля активізації інноваційної розвитку промисловості необхідно по-перше, створювати та сприяти розвитку всіх типів інноваційних структур, ефективна діяльність яких дозволить вирішити питання забезпечення потреб внутрішнього ринку, знизити його залежність від імпорту наукомісткої продукції, постійно нарощувати обсяги експорту високотехнологічної, конкурентоспроможної промислової продукції на світовому ринку. По-друге, і надалі приділяти увагу та підтримувати функціонування технопарків, доцільність яких полягає в: отриманні ефективної форми зближення науки і виробництва, так як відбувається скорочення до мінімуму тривалості циклу «дослідження – роз-

робка – упровадження»; зосередженні висококваліфікованих кадрів різних спеціальностей та спеціалісти різного профілю, що забезпечує можливість міжгалузевих досліджень; зосередженні унікального устаткування, обчислювальних центрів, лабораторій, що дає змогу проводити дослідження і наукові експерименти; залученні фінансового капіталу у найдосконаліших формах – венчурного капіталу; формуванні найкращого середовища з точки зору як економічних, так і організаційно-географічних умов для створення нових, наукомістких виробництв, що відповідають сучасним вимогам промислового розвитку.

Список використаних джерел:

1. Мазур О.А. Технологічні парки. Світовий та український досвід / О.А. Мазур, В.С. Шовкалюк. – К. : Прок-Бізнес. 2009. – 70 с.
2. Горник В.Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: монографія / В.Г. Горник, Н.В. Дацій. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 200 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: збірник / [М.В. Стріха, В.С. Шовкалюк, Т.В. Боровіч, Ж.І. Дутчак, А.О. Седов]. – К. : Прок-Бізнес, 2009. – 40 с.
4. Аналіз діяльності технологічних парків України у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/science/innovation/anali2009.doc>.
5. Дацій О.І. Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації: монографія / О.І. Дацій, М.В. Гаман, Н.В. Дацій. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 370 с.

Сиволап Т.Г.

Запорізький національний технічний університет, Україна

ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ В ФОРМУВАННІ КЛАСТЕРНОЇ ЕКОНОМІКИ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Процес визнання економічної спроможності регіонів України актуалізував питання вдосконалення теоретико-методичного забезпечення антикризового управління, пошук шляхів для нового етапу розвитку економіки України.

Необхідність розробки фінансової стратегії та фінансової реструктуризації [1, с. 62], на думку українських вчених, полягає в тому, що саме при її розробці окрема увага приділяється повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, правильному розподілу й використанню прибутку, визначенню потреби в оборотних коштах, раціональному використанню капіталу підприємства. Виробничо-господарська діяльність вітчизняних промислових підприємств неможлива сьогодні без визначення, по-перше, пріоритетів розвитку економіки промисловості з урахуванням чіткої стратегії запобігання банкрутству та розробки заходів щодо стабілізації роботи промислових підприємств; також велику увагу слід приділяти вивченню впливів інших економік на стан України та її промисловість.

Таблиця 1. Стратегії запобігання банкрутству

Заходи щодо стабілізації роботи промислових підприємств
1. Реструктуризація виробництва.
2. Корпоративна (реорганізація).
3. Фінансова реструктуризація.
4. Реструктуризація активів.

Наприклад, український економіст Юрій Курза [2, с. 6] вважає, що найбільш важливими регіонами для України були США, через прив'язку гривні до долара, та політичні інтереси, Китай – як важливий елемент глобальної економіки та політики, Європа – через найбільш значні економічні зв'язки (близько третини українського експорту і 39 % імпорту), СНД (в основному – Росія) – через економічні зв'язки (теж третина експорту та 40 % імпорту) та політичні інтереси. Проте такі інтереси не можливо назвати потрібними для інноваційного розвитку національної економіки, вони не підлягають рецептам щодо розширення основного капіталу країни (табл. 2).

Відомо, що на сучасному етапі [3, с. 25] найбільш ефективною формою економічного зростання є теорія кластерного механізму.

Таблиця 2. Найбільш впливові регіони на стан економіки України (розроблено автором)

США	Китай	Європа	СНД
Доларизація	Елемент глобальної економіки та політики	Експортно-імпортні відносини	Економічні та політичні інтереси

На думку вітчизняних вчених-економістів економіка України повинна бути спрямована на кластеризацію – тому що нова регіональна промислова політика націлена на максимізацію внутрішнього потенціалу економічного розвитку територій за рахунок мобілізації конкурентних переваг через формування системи ефективних ринкових інститутів, систем підприємництва, професійної підготовки, створення інкубаторів інновацій та нових технологій [4, с. 32]. Слід зазначити, що категорія інноваційних інвесторів сьогодні включає в себе: інноваційні підприємства, наукові та навчальні заклади, дослідницькі центри, індивідуальних винахідників, вчених та інноваторів самонавчання. Тому ми можемо констатувати як факт і появу перших кластерів [5, с. 33] – наприклад, технополіси та технопарки, об'єднання університетів з академічними лабораторіями або бізнес-інкубаторами. Як вважають українські вчені [6, с. 41], цільове стратегічне управління розвитком регіону передбачає наявність не тільки програми розвитку, але й постійного моніторингу соціально-економічного стану регіональної економіки. Фінансову реструктуризацію можливо розглядати також як допоміжний елемент у формуванні кластерної економіки. Слід ефективно використовувати ресурси регіонів та оптимізувати внутрішні та зовнішні зв'язки. Таким чином, виникає необхідність у проведенні системної реструктуризації науково-технічного і соціально-економічного комплексу. Фінансова реструктуризація набуває додаткового значення та цілком може розвивати питання, які виступають засобом перебудови регіональної економіки.

Список використаних джерел:

1. Кость Я.О. Місце фінансової діагностики в системі фінансового менеджменту підприємства / Я.О. Кость // Наука й економіка. – 2010. – Вип. 2 (18). – С. 55-62.
2. Діденко О.А. Перспективи розвитку технопарків як чинника конкурентоспроможності національної економіки / О.А. Діденко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – Вип.18. – С. 205-211.
3. Stehr N.A. World Made of Knowledge [Електронний ресурс] / N.A. Stehr. – Budapest, 2002. – Режим доступу: <http://www.crsi.mq.edu.au/documents/worldknowledge.pdf>.
4. Прушківський В.Г. Реструктуризація промисловості в регіоні: теорія, методологія, практика: монографія / В.Г. Прушківський. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 444с.
5. Богма О.С. Проблеми та перспективи реструктуризації вітчизняних підприємств / О.С.Богма // Економічний простір: збір. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – №47. – С. 192-199.
6. Левченко Н.М. Діагностика загроз як складова механізму управління фінансовим станом підприємства / Н.М. Левченко // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2011. – №47. – С. 232-239.

Сидненко М.В.

*Кременчугский институт Днепропетровского университета
имени А.Нобеля, Украина*

РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО СЕКТОРА КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА УКРАИНЫ

Для ускоренного развития Украина обладает всеми условиями — интеллектуальным потенциалом, природными ресурсами, культурным наследием и выгодным географическим положением. При этом эксперты ООН отмечают, что Украина занимает 73-е место в мире по уровню жизни, и что за чертой бедности находятся 78% ее жителей. Почему же страны, обладавшие подобными ресурсами, сумели в очень сжатые сроки взмыть ввысь в своем развитии? Например, Германия после Второй мировой войны стала одной из самых успешных в мире, в Южной Корее еще 35 лет назад ВВП на душу населения не превышал 100 долл., а сейчас составляет более 20 тыс. долл. В Турции доход от туристической индустрии за 25 лет вырос в 100 раз — с 220 млн. долл. до 2 млрд.

Такое резкое ускорение было обусловлено инновационными преобразованиями, прежде всего новациями в государственном управлении. Разрабатывались они в тесном взаимодействии государственного менеджмента с интеллектуальной элитой общества, осуществлялись системно и стремительно. Наиболее ценными факторами развития стали знания, творчество и непрерывное технологическое обновление общественного производства.

Развитие высокотехнологичного сектора экономики в настоящее время стало определяющим фактором экономического роста, ведь переход экономики на производство высокотехнологичной продукции сопровождается кардинальным снижением уровня материалоемкости и энергоемкости производства, ростом производительности труда и повышением конкурентоспособности эконо-

мики страны. В течение последних 20 лет темпы роста валового дохода высокотехнологичных отраслей промышленности (в среднем 8,3% в год) значительно превышали темпы роста дохода других отраслей. Особенно заметной глобальной экономической активностью в высокотехнологичном секторе была в период 1996-2005 гг.

К сожалению широкого развития инноваций в Украине не наблюдается, о чем свидетельствуют показатели инновационной активности в стране. Доля предприятий, занимающихся инновациями, выросла с 12,8% в 2009-м до 13,8% в 2010-м. Однако это намного ниже, чем в 2000 г. (18%). Нововведения осуществляются только в тех отраслях, которые имеют достаточно высокий уровень рентабельности и могут выделить на нововведения существенную долю своих доходов, поскольку доля государства в финансировании инновационной деятельности в целом по стране чуть больше 1%. Поэтому инновационная деятельность осуществляется преимущественно в традиционных видах промышленной деятельности Украины, в частности в металлургии (около 25,5% всех расходов на финансирование инновационной деятельности в промышленности) и химической промышленности (14,5%). Удельный вес выполненных научных и научно-технических работ в ВВП неуклонно снижается: в 1996 г. он составлял 1,36%, в 2000-м – 1,16%, в 2004-м – 1,19%, в 2009-м – 0,95%, в 2010-м – 0,9%. Украина уступает другим странам, особенно развитым, в области овладения рынка высокими технологиями. За 2007 г. за границу были переданы 1 технология, 1 ноу-хау, 2 единицы оборудования, приобретено за рубежом 297 технологий, из них 179 единиц оборудования и лишь 15 технологий по лицензиям. Представленность украинской высокотехнологической продукции на мировых рынках является крайне незначительной, ее доля составляет около 0,06% общего объема рынка высокотехнологичных товаров.

Слабые позиции Украины на мировом рынке высокотехнологичной продукции и услуг не соответствуют значительному научно-технологическому потенциалу страны, что свидетельствует о существовании нереализованных возможностей со стороны украинских производителей наукоемкой продукции и услуг, а также недостатков инновационной политики государства.

Таким образом, приоритетной задачей инновационной политики Украины становится увеличение присутствия отечественных высокотехнологических предприятий на мировом рынке технологий за счет роста экспорта высокотехнологических товаров и услуг. Рост высокотехнологичного сектора Украины должен обеспечить решение проблемы повышения конкурентоспособности экономики за счет ее переориентации на инновационное развитие.

Курс на модернизацию украинской экономики должен быть нацелен на становление и развитие новых производственно-технологических комплексов, обеспечивающих расширенное воспроизводство товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью.

Чтобы держава встала на инновационный путь развития, необходимо активное вмешательство государства в сферу создания и внедрения инноваций. Требуется эффективное государственное прогнозирование и планирование науки, нарастающие «вливания» средств в эту сферу. Государство должно изби-

рательно воздействовать на денежные потоки, обеспечивая благоприятные условия для роста экономической активности, привлечения инвестиций и дешевых кредитов в приоритетные направления развития, прежде всего в тех ее сферах, где имеются недоиспользованные возможности роста, потенциальные конкурентные преимущества страны. Нужно всемерно поощрять всех, кто реально занят производством знаний и инновационной деятельностью.

При правильной экономической политике, формировании государственных институтов развития, создании целевого механизма финансирования перспективных направлений и «точек роста» национальной экономики еще можно выйти на траекторию опережающего развития, наращивая технологические преимущества на ключевых направлениях становления нового технологического уклада.

А стартовые показатели для ускоренного, «опережающего» развития у Украины не хуже, чем в странах, где произошли «тектонические сдвиги», приведшие к огромному социальному и экономическому прогрессу.

Сидоренко М.В.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна

РИЗИКИ ТА ЗМЕНШЕННЯ ЇХ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

Світова фінансово-економічна криза, яка зробила великий негативний вплив на міжнародні товарні ринки, породила значну кількість ризиків, при роботі малих і середніх підприємств (МСП) на міжнародних ринках. А прогнозована багатьма провідними експертами економіки, друга фаза цієї кризи неминуче поглибить негативні для економіки явища останніх років і українською негативно вплине на розвиток бізнесу, у тому числі і малого.

За висновками дискусій, що проводилися на круглому столі Європейської Комісії та Європейського Інвестиційного фонду "Вплив кризи на малий і середній бізнес", визнано, що нинішня фінансово-економічна криза є найбільш потужною за останні десятиліття. Її негативні наслідки вимагають підприємницьке співтовариство виявити та мінімізувати можливі ризики у зв'язку з песимістичними оцінками найближчих і середньострокових перспектив економічного розвитку. Звуження споживчого ринку та скорочення обсягу продажів, поряд зі зменшенням ліквідності підприємств і негативними перспективами на майбутнє, особливо негативно впливають на сектор малого підприємництва [1, с. 20-21].

Проводячи аналіз вітчизняних та зарубіжних досліджень вивчення породжених кризою ризиків, які проводилися під час кризи (2008-2010 рр.), можна сформулювати основні ризикоутворюючі проблеми, тобто найбільш уразливі точки суб'єктів малого підприємництва, що працюють у міжнародному середовищі, і відповідні види ризиків, які можуть при цьому виникати (табл. 1).

Аналіз таблиці показує що в умовах кризи основні ризикоутворюючі проблеми МСП, які працюють на міжнародних ринках, породжені як внутріш-

німи так і зовнішніми факторами. Внутрішні фактори пов'язані з погіршенням ринкових умов господарювання, звуженням споживчого ринку, колапсом фінансової системи і посиленням податкового, регуляторного і адміністративного тиску на малий бізнес.

У свою чергу, зовнішні фактори ризиків є загальними як для МСП так і для великих корпорацій.

Таблиця 1. Основні ризикоутворюючі проблеми малих та середніх підприємств в умовах кризи

Ризикоутворюючі проблеми
<p align="center">Внутрішньодержавні</p> <p>Відсутність державної антикризової програми і реальної підтримки малого бізнесу. Адміністративний тиск на бізнес, великі транс акційні витрати МСП на регуляторні процедури, обтяжливе податкове адміністрування. Відсутність доступу до банківського фінансування, переоцінка заставного забезпечення, погіршення умов кредитування (висока ставка по кредиту при малих строках кредитування), нестача обігових коштів. Перехід до тіньового кредитування у формі нелегальних кредитних послуг організованих злочинних угруповань, рейдерські захвати. Вимоги клієнтами попереднього постачання і відстрочки платежу, зниження обсягів замовлень, несплата виконаних робіт, погіршення роботи постачальників. Підвищення внутрішніх цін на сировину і комплектуючі вироби, підвищення цін на послуги держмонополій.</p>
<p align="center">Зовнішні</p> <p>Боротьба великих корпорацій за перерозподіл сегментів ринків. Зміна конкурентного середовища на інтернаціональних ринках. Зниження «індексу оптимізму» у виробничій сфері та сфері надання послуг. Падіння купівельної спроможності населення.</p>

Якщо узагальнити подані у таблиці ризикоутворюючі проблеми то можна зробити висновок, що основний вплив кризи на малий бізнес базується на існуючих або можливих в майбутньому фінансових проблемах – відсутність оборотних коштів та неможливість отримання позик (особливо, під невисокі відсотки або без застави), дуже складне отримання позик на створення нового бізнесу, складнощі з отриманням позик від державних (комунальних) фондів підтримки малого бізнесу із-за недостатніх розмірів їх грошових активів, зниження споживчого попиту (як наслідок – зниження прибутку і рентабельності), вірогідність неплатежів від контрагентів, що приводить до відмови від звичних схем розрахунків, припинення роботи з деякими постачальниками і підрядчиками, що також відбивається на діяльності малих підприємств.

Кризові явища збільшують ризик припинення діяльності і навіть розпаду інфраструктури підтримки малих підприємств. При цьому продовжиться діяльність тільки тих організацій, які спеціалізуються на наданні малим підприємствам фінансових послуг, наприклад, мікрофінансових організацій, венчурних фондів, фондів прямих інвестицій. Не виключено, що підприємці нарощуватимуть залучення позикових засобів з нелегальних кредитних ринків, і перестануть користуватися кредитними послугами легального ринку кредитування, оскільки доступ до них буде обмежений.

Криза також може зумовити значне кількісне звуження малого бізнесу, тобто відхід з ринку (перш за все «в тінь») частини малих підприємств, вимушених тимчасово зменшити або повністю припинити свою легальну господарську діяльність. Або може привести до скорочення чисельності зайнятих працівників, зниженню об'ємів обороту і інвестицій в основний капітал на малих підприємствах.

Проводячи дослідження та оцінки потенційних ризиків МСП необхідно розробляти стратегію протидії цим негативним явищам. Як можливі підходи до розробки такої стратегії, на погляд автора, можна використати: оптимізацію розміру ринку (освоєння дрібномасштабних і спеціалізованих ринків, тих галузей діяльності, в яких крупне виробництво неефективне); копіювання (здійснювати випуск продукту за ліцензією крупної фірми або освоєння “копії”, прообразом якої є який-небудь оригінальний продукт).

Крім того, МСП необхідна підтримка з боку держави за рахунок прийняття рішень направлених на збільшення фінансової підтримки малого підприємства, зменшення адміністративного та фіскального тиску.

Список використаних джерел:

1. Бутенко А.І. Ризики та стратегії малого бізнесу в умовах кризи / А.І. Бутенко, М.І. Сараєва // Вісник ХНЕУ. – 2010. – № 4. – Т. 3. – С. 20-23.

Д.е.н. Скірко Ю.І.

Херсонський державний університет, Україна

РЕГІОН – ОСНОВА РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Ст.43 Конституції Радянського Союзу проголошувала: «громадяни СРСР мають право на матеріальне забезпечення в літньому віці у випадку хвороби, повній або частковій втраті працездатності, а також через втрату годувальника» [7, с. 68].

Україна – як одна з багатьох правонаступників СРСР також задекларувала в чинному законодавстві та державному бюджеті соціальну захищеність своїх громадян. Однак у СРСР соціальне страхування здійснювалось виключно за рахунок державного бюджету за розпорядженням профспілок, з яких виплачувались пенсії, лікарняні листи, різні допомоги на утримання дошкільних та спортивно-оздоровчих закладів, таборів та інтернатів, будинків для людей похилого віку та інвалідів.

Через нестачу державних коштів Україна має на сьогоднішній день значні проблеми з соціально-побутовим обслуговуванням та забезпеченням своїх громадян. Вихід тільки один – це економічне укріплення та розвиток регіонів, подолання впливу фінансової кризи та її негативних наслідків на соціально-економічне становище областей України.

Невдоволення населення завжди призводить до вирішення питань покращення життя в суспільстві через реформи, котрі практично здійснюється в регіонах та повинні забезпечити права людини. Нагадуємо, що ще реформа

1861 року не створила прошарок власників, так званий середній клас на селі як основу розвитку території.

Столипінська аграрна реформа 1906–1911 рр. передбачала створення нової землевпровадженої системи, заснованої на хуторах за типом капіталістичного фермерського господарства. Відтоді і по теперішній час регіони потребують глибоких об'єктивних змін для радикальних перетворень у сфері соціально-економічних відносин. Системний аналіз умов життя, проблем пенсійного, соціального і медичного забезпечення показує, щоб не допустити депресії в державі необхідний розвиток у регіонах, подолання відставання від держав світу. Треба підготувати низку правових заходів, які сприяли б забезпеченню прав людини в регіонах та йти далі по дорозі федералізації адміністративно-регіонального розвитку України.

Сьогодні президент України В.Ф. Янукович, уряд турбується про технічну і фінансову сторону реалізації реформ, але без повноцінного використання потенціалу регіонів якість життя населення не покращується, а тим паче дуже рано його порівнювати з європейськими стандартами. Країна несе подвійний тягар – 48 млрд.дол. зовнішнього державного боргу та фінансування глибоких соціально-економічних перетворень. Господарювання та реформи в даний історичний період повинні виявити нові великі потенційні можливості регіонів і резерви людського розвитку.

На Херсонщині 139 тис. домогосподарств, чим визначається шлях розвитку аграрного сектору

Для реалізації цих цілей необхідно ефективно застосування сучасних наукових знань.

В регіоні наука повинна дати адресовані відповіді на практично всі актуальні питання та обумовити прогресивну еволюцію регіональної цивілізації.

Завдання по собі велике, яке потребує часу, гігантських, фінансових вкладів, кадрів та нарешті елементарної грамотності спеціалістів в державному управлінні та на місцях.

Треба визначити оптимальну модель управління для вирішення актуальних завдань реформування ефективної національної стратегії розвитку регіонів для людей. Це стосується й якості освіти в багатьох закладах освіти, забезпечення підготовки спеціалістів не менш ніж за 8 галузями знань, прийняття нового закону України про вищі навчальні заклади. Наприклад, у радянські часи в Херсоні працювало три ВНЗи і всім їх вистачало. Але для людського розвитку повинна бути власність та матеріальний простір, який гарантує індивідуальне право на життя та продовження роду та право на духовне життя.

Людське пізнання – це мудрість законів природи, а сучасна цивілізація повинна виховуватись найкращим досвідом цього досягнення та стати на шлях системно-масових ринкових відношень, щоб результатом став розквіт регіонів, який дасть населенню гарантію вирівняти ціни інфляції з середнім заробітком та пенсіями, іншими соціальними допомогамі і виплат.

Список використаних джерел:

1. Аналітичний звіт міжнародного центру перспективних досліджень. – К.: Вид-во ICPS, 2008. – 56 с.
2. Алимов О.М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / О.М. Алимов // Продуктивні сили України. Науково-теоретичний журнал. – К.: РВПС НАН України, 2006. – №1. – С.135-151.
3. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / за ред. В.М.Гейця; ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: Наукова думка, 2008. – 384 с.
4. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 рр.» від 09.01.2007 №537-V.
5. Конституція України. Закон України від 28 червня 1996 р. // Відомість Верховної Ради України (ВВР). – 1996. – №30. – С.141.
6. Лукичев Л.И. Управление интеллектуальным капиталом / Л.И.Лукичев. – М.: Омега-ЛТД, 2007. – 552 с.
7. Микитенко В.В. Корегування економічної політики держави в умовах транс націоналізації світової економіки. / В.В. Микитенко // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2(14). – С.110-117.
8. СССР 100 вопросов и ответов. – М.: Изд-во Агентства печати Новости, 1980. – С. 68.

Слободяник Т.М.

Вінницький національний технічний університет, Україна

СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ

«ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

Тривала і глибока економічна криза породжує багато фінансово-майнових небезпек для підприємницької діяльності. На діяльність підприємств впливають багато факторів: політична і соціально-економічна ситуація в країні, міжнаціональні, регіональні, духовно-моральні та територіальні відносини, законодавство тощо. І все ж перехід до ринкової економіки, створення великої кількості підприємств різних організаційно-правових форм, що засновані на різних формах власності, поява нових механізмів господарювання та багато інших факторів, поставили суб'єктів підприємницької діяльності в умови, коли вони значну увагу повинні приділяти вирішенню питань, пов'язаних із забезпеченням своєї економічної безпеки.

Вперше термін «економічна безпека» був запропонований Теодором Рузвельтом в програмах виходу з Великої депресії. В той період економічна безпека розглядалася лише з точки зору національної безпеки та забезпечення економічних прав населення. Вона включала в себе гідне житло, освіту, соціальний захист, раціональне співвідношення доходу працівника та обсягу виробленої нам продукції та достатній рівень зайнятості населення [1].

На сучасному рівні розвитку економіки, виділяють й інші рівні економічної безпеки. В цій роботі увага буде приділена економічній безпеці підприємства.

Поняття “економічна безпека підприємства” є основним в процесі її подальшого аналізу та забезпечення необхідного її рівня. В залежності від визначених нами основних характеристик та аспектів економічної безпеки підпри-

емства і формуватимуться рішення, що в подальшому запроваджуватимуться на підприємстві.

Таблиця 1. Перелік визначень категорії «економічна безпека підприємства»

Автори	Визначення категорії «економічна безпека підприємства»
М.І. Камлик	стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності [2]
Т.Г. Васильців, З.С. Варналія	стан системи регулювання, а також рівень розвитку підприємства в державі регіоні, за якого дотримуються гарантії захищеності життєво важливих інтересів окремо взятих суб'єктів підприємницької діяльності та підприємництва загалом від внутрішніх та зовнішніх загроз [3]
О. Разіна	комплекс заходів, що сприяють підвищенню фінансової стійкості господарських суб'єктів за умов ринкової економіки, що захищають їх інтереси від впливу негативних ринкових процесів [4]
І.І. Циглик, Т.М. Паневник	стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації, технології та техніки, устаткування, прав) та підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для забезпечення стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання зовнішнім та внутрішнім негативним впливам [5]
Н.П. Фокіна, В.І. Бокій	захищеністю діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища та здатністю оперативно реагувати на зміну зовнішніх умов та появу загроз; виділяють кілька підсистем економічної безпеки [6]
Ю. Лисенко	стан виробничо-економічної системи, при якому діють механізми запобігання та мінімізації впливу загроз на діяльність та розвиток фірми [7]
А.Г. Шаваєв, А.Т. Багаутдінов	стан захищеності життєво важливих інтересів фірми від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність ефективно реагувати на внутрішні та зовнішні загрози, стабільно функціонувати відповідно до цілей, визначених в статуті підприємства [8]
С.М. Ілляшенко	стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дає змогу випереджати загрози та слідувати сформованій місії підприємства. При цьому автор виділяє складові економічної безпеки, більшість з яких не ввійшли до його визначення [9].
Л. Коженювскі	певний об'єктивний стан, заснований на відсутності загрози, відчутний суб'єктивно через одиниці чи угруповання. При цьому вчений стверджує, що видів економічної безпеки можна виділити стільки, скільки є видів оточення [10]
М. Войнаренко, О. Яременко	стан суб'єкта господарювання, при встановленні якого ефективно функціонують механізми запобігання або зменшення впливу факторів, що загрожують стабільності розвитку та діяльності фірми [11]
В.М. Щербина	сукупність умов та чинників, що забезпечують незалежність окремого підприємства, його стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення [12]
З.С. Варналія	«забезпечення найбільш ефективного використання ресурсів суб'єкта господарювання для запобігання загрозам і створення умов для стабільного функціонування усіх його елементів» [13, с. 309]
А.В. Кашин	наявність конкурентних переваг, що обумовлені відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і задачам [14]

Проблему визначення сутності економічної безпеки підприємств намагалися визначити багато вчених-економістів.

Узагальнивши усе вище наведене, ми можемо зробити висновок, що економічна безпека підприємства – це стан розвитку господарюючого суб'єкта, який характеризується стабільністю економічного й фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу в процесі прийняття та запровадження управлінських рішень.

Головна ціль економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільну максимально ефективну діяльність зараз і високий потенціал розвитку в майбутньому. Для забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно враховувати всі види загроз та їх суб'єктів, а також особливості конкретного підприємства.

Список использованных источников:

1. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб. пособ. / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 303 с.
2. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності / М.І. Камилик // Економіко-правовий аспект: навч. посіб. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
3. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
4. Радзина Е. коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия / Е. Радзина // БизнесИнформ. – 2001. – №24. – С. 63-65.
5. Циглик І.І. Економічна безпека підприємства у системі внутрішнього економічного механізму / І.І. Циглик, Т.М. Паневник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – №12. – С. 3-5.
6. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна, В.І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №8(26). – С. 111-114.
7. Лысенко Ю.Г. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, С.Г. Мищенко, Р.А. Руденский, А.А. Спиридонов; под ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ДонНУ, 2002.
8. Шаваев А.Г. Экономическая безопасность: Энциклопедия / Автор идеи и руководитель проекта А.Г. Шаваев, А.Т. Багаутдинов и др. – М.: Правовое просвещение, 2001.
9. Илляшенко С.И. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.И. Илляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №3. – С. 13-19.
10. Коженювські Л. Управління безпекою / Л. Коженювські // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1. – С. 147-154.
11. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – №12. – С. 60-63.
12. Щербина В.М. інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ / В.М. Щербина // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1. – С. 220-225.
13. Економічна безпека: навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
14. Кашин А.В. Экономическая безопасность предприятия: управленческие проблемы / А.В. Кашин // Экономика управления. – 2008. – №1. – С. 11-12.

Спірідонова К.О., Климова Д.А.

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури,
м. Дніпропетровськ, Україна*

МЕХАНІЗМ ЗАПРОВАДЖЕННЯ АУТСОРСИНГУ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ

В сучасних умовах аутсорсинг є одним із популярних методів оптимізації використання ресурсів, підвищення ефективності та конкурентоспроможності організації. В останні роки у світі стрімко збільшуються обсяги аутсорсингу. Глобальна потреба у відповідних послугах становить \$60 млрд на рік. За оцінками незалежних експертів, внесок України – приблизно \$500 млн. [2].

Прогнози зростання світового ринку аутсорсингу знаходяться в межах 25–30%. Серед світових лідерів аутсорсингу – Індія, Китай, Ізраїль, Канада та Росія. Україна також входить до першої десятки країн-постачальників послуг аутсорсингу. У цій сфері задіяно більш ніж 20 тис. вітчизняних спеціалістів. Отже, Україна має всі підстави для нарощування потенціалу в аутсорсингу та підвищення свого статусу як країни-експортера високотехнічних послуг.

Оскільки аутсорсинг має стратегічний характер, прийняття управлінського рішення щодо передавання функцій і бізнес-процесів компанії сторонній організації належить до компетенцій вищого керівництва компанії. При цьому необхідно систематично визначати економічний ефект від переходу на аутсорсинг і перегляд функцій або бізнес-процесів, що передаються на аутсорсинг на постійній основі.

Традиційно вважалося, що на аутсорсинг слід передавати лише другорядні функції компанії, при цьому основна її діяльність, що дає довгострокову конкурентну перевагу, повинна бути жорстко контрольована і захищена. Проте існують ситуації, коли аутсорсинг основних функцій може давати значний економічний ефект, для цього доцільно ранжувати бізнес-процеси для відмови від найменш перспективних.

Основні сфери використання аутсорсингу наведено в табл. 1 [3].

Таблиця 1. Використання виробничого аутсорсингу в промислових фірмах, %

Галузь діяльності	Не використовується	Частковий аутсорсинг	Повний аутсорсинг
Постачання	83,3	14,3	2,5
Утримання обладнання	53,6	43,8	2,6
Основне виробництво	41,2	54,9	3,8
Складування та розподілення	69,5	26,3	4,1
Інформаційна технологія	55,4	39,3	5,1
Транспортування	28,3	27	44,7

Таким чином, повний виробничий аутсорсинг найчастіше застосовується у галузі транспортування. При цьому функції постачання підприємства залишають у власній компетенції.

Основні етапи аутсорсингу наведено на рис. 1.



Рис. 1. Основні етапи аутсорсингу

Кожна форма аутсорсингу має свої переваги, що виражаються в підвищенні ефективності і конкурентоспроможності організації в конкретних умовах реалізації угоди про аутсорсинг (табл. 2) [1].

Таблиця 2. Якісні характеристики різних форм аутсорсингу

Критерії	Форми аутсорсинга	Якісні характеристики
Ринкова координація відносин в рамках угоди про аутсорсинг	Зовнішній аутсорсинг	Висока гнучкість у виборі партнера-аутсорсера і умов угоди; ринкові чинники ціноутворення; аутсорсер – партнер по бізнесу
Ієрархічна координація відносин в рамках угоди про аутсорсинг	Внутрішній аутсорсинг	Високий рівень контролю за діяльністю партнера-аутсорсера і якістю виконуваних робіт; можливість безпосереднього впливу на ціну послуг
Створення спільного підприємства	Внутрішній аутсорсинг	Збереження фінансового контролю; збереження присутності на ринку; можливості диверсифікації
У виконання робіт залучені внутрішні ресурси підприємства-клієнта	Частковий аутсорсинг	Аутсорсер несе відповідальність тільки за: виконання окремих видів або частини робіт; зниження ризику; можливість збереження і розвитку ноу-хау; навчання в рамках проекту; можливість підбору індивідуальних рішень
Виконання роботи проводиться повністю за рахунок ресурсів аутсорсера	Повний аутсорсинг	Аутсорсер повністю відповідає за: виконання роботи; можливість застосування стандартних рішень; зниження вартості послуг; скорочення рівнів управління
Винесення за межі організації взаємозв'язаних функцій (бізнес-процесів)	Аутсорсинг бізнес-процесів	Децентралізація управління; декапіталізація; реструктуризація бізнесу

Щоб підвищити роль аутсорсингу в зростанні ефективності діяльності підприємства, особливу увагу необхідно приділити збиранню, систематизації та аналізу інформації, яку використовують під час прийняття рішення про передавання бізнес-процесів чи функцій. Якісно спланований і взаємоузгоджений аутсорсинг, що ґрунтується на тісних комунікаційних зв'язках, може суттєво покращити результати діяльності підприємства, підвищити його ринкову вартість.

Список використаних джерел:

1. Бравар Жан-Луи *Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений* / Жан-Луи Бравар, Роберт Морган. – Д.: Баланс Бизнес-Букс, 2007. – 288 с.
2. Зозульок О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульок, О. Микало // *Економіка України*. — 2009. – № 8. – С. 16-24.
3. Аникин Б.А. *Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента* / Б.А. Аникин. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 187 с.

Столярчук Н.М.

ННЦ Інститут аграрної економіки НААН, Україна

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Україна обрала інноваційну модель розвитку всіх сфер суспільного життя, основою якої має стати наука і використання її результатів на практиці. У цілому у світі спостерігається прискорення темпів науково-технічного розвитку, а тому метою вітчизняних підприємств є здійснення інноваційної діяльності як головної вимоги сучасності з формування високого технічного і організаційного рівня компаній. Інноваційна діяльність є важливою складовою підвищення ефективності розвитку сільськогосподарських підприємств.

Це означає, що головним джерелом економічного зростання стає наукова продукція, а рушійною силою – механізми її створення та комерційного використання.

Відповідно до ЗУ «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [3].

Особливістю бухгалтерського обліку інноваційної діяльності є те, що спочатку об'єкти обліку інноваційної діяльності відображаються у складі об'єктів інтелектуальної власності, а потім у складі нематеріальних активів. На даний час в Україні існує значна кількість нормативно-правових актів, стосовно інноваційної діяльності: 38, які прямо чи опосередковано регулюють бухгалтерський облік нематеріальних активів, 44 стосуються оцінки нематеріальних активів, 13 нормативних актів з обліку нематеріальних активів в бюджетних установах [2]. Однак, не дивлячись на це, питання оцінки, постановки на баланс та обліку використання інноваційної продукції залишаються одними з найскладніших.

Наслідком цього є мізерна частка нематеріальних активів, які відображаються в балансі національних підприємств, порівняно з іноземними.

Однією з основних проблем є запровадження дієвого механізму комерційного використання об'єктів інноваційної діяльності.

Об'єктами інноваційної діяльності є:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [3].

В бухгалтерському обліку дані об'єкти знаходять своє відображення у складі нематеріальних активів в якості патентів, свідоцтв на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, раціоналізаторські пропозиції, сорти рослин, породи тварин, комерційні таємниці, ноу-хау, комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних).

Відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.

Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має:

- намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання;
- можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу;
- інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу [4].

Отже, бездієвість існуючих механізмів оцінки та обліку ОПІВ, інноваційної продукції пов'язана з проблемами цінності цих активів (продукції) саме у їх подальшому комерційному використанні. Немає сенсу суттєвого завищення валюти балансу за рахунок постановки на баланс, витрат на науково-дослідні роботи, коли їх результати не використовуються підприємствами та установами у господарській діяльності, коли відсутня товарність такого науково-технічного доробку.

Окремого врегулювання потребує облік застосування системи інноваційного провайдингу, системи взаємодії інтегрованих з науковими установами підприємницьких формувань, які створюються з метою посилення комерційної спроможності наукових установ через розповсюдження інноваційної продукції, залучення інвестицій на інноваційну діяльність [1].

Важливим напрямом розв'язання проблем бухгалтерського обліку інноваційної діяльності є формування відповідної методології:

- означення джерел фінансування витрат інноваційної діяльності;
- покриття здійснених витрат за рахунок поточного чи майбутнього періодів;
- віднесення витрат на собівартість інноваційної продукції (послуг);
- визначення ринкової вартості інноваційного доробку при її первісному визнанні;
- амортизаційна політика інноваційних капіталовкладень.

Побудова облікових моделей інноваційної діяльності залежить і від внутрішніх та зовнішніх запитів на таку інформацію. Відтак передбачаються зміни і до фінансової та статистичної звітності.

Для вирішення наявних проблем, необхідно запровадження концептуальних підходів до побудови обліку інноваційної діяльності. А саме:

- вдосконалення діючої нормативно-правової бази;
- розробка методології обліку інноваційної діяльності (джерела покриття витрат, ринкова оцінка інноваційного доробку, амортизаційна політика та інше);

- розробка методик з планування обліку й калькулювання продукції інноваційної діяльності і не тільки;

- запровадження дієвої системи комерціалізації інноваційної продукції на державному рівні.

Отже, впровадження дієвих підходів до вирішення облікових проблем інноваційної діяльності сприятимуть інноваційному розвитку держави, входженню економіки України до сучасної моделі розвитку.

Список використаних джерел:

1. Кантаєва О.В. Бухгалтерський облік і аналіз інноваційної діяльності підприємств: організація і методологія: [монографія] / О.В. Кантаєва. – Житомир: ФОП Кузьмін Дн.Л., 2010. – 424 с.
2. Нематеріальні активи в роботі підприємств : правові основи, облік, оподаткування : навч. посіб. / [В.М. Жук, В.М. Пархоменко, Л.В. Рубаненко та ін.]; під ред. В.М. Жука, Ю.С. Рудченко. – К.: Юр-Агро-Веста, 2008. – 250 с.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

К.э.н. Текеева Х.Э.

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия,
Российская Федерация*

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Инвестиции относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось понятие «валовые капитальные вложения», под которыми понимались все затраты на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. Инвестиции более широкое понятие. Оно охватывает и так называемые реальные инвестиции, близкие по содержанию к нашему термину «капитальные вложения», и «финансовые» (портфельные) инвестиции, то есть вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, связанные непосредственно с титулом собственника, дающим право на получение доходов от собственности.

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации. Она в той или иной степени присуща любому предприятию. Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности.

Экономический анализ и его значение для планирования и осуществления инвестиционной деятельности трудно переоценить. При этом особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений. Нередко решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов. Степень ответственности за принятие инвестиционного проекта в рамках того или иного направления различна. В этом случае необходимо сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то критериях. Очевидно, что таких критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой-то один проект будет предпочтительнее других по всем критериям, как правило, значительно меньше единицы.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Степень их сочетания определяется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, расчеты, с помощью которых могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Принятие решений по инвестиционным проектам осложняется различными факторами: вид инвестиций, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения.

Причины, обуславливающие необходимость инвестиций, могут быть различны, однако в целом их можно подразделить на три вида: обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производственной деятельности, освоение новых видов деятельности. Если речь идет о замещении имеющихся производственных мощностей, решение может быть принято безболезненно, поскольку руководство предприятия ясно представляет себе, в каком объеме и с какими характеристиками необходимы новые основные средства. Задача осложняется, если речь идет об инвестициях, связанных с расширением основной деятельности, поскольку в этом случае необходимо учесть ряд новых факторов: возможность изменения положения фирмы на рынке товаров, доступность дополнительных объемов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, возможность освоения новых рынков и т.д.

Очевидно, что важным является вопрос о размере предполагаемых инвестиций. Так, уровень ответственности, связанной с принятием проектов стоимостью 100 тыс. рублей и 100 млн. рублей различен. Поэтому должна быть различна и глубина аналитической проработки экономической стороны проекта, которая предшествует принятию решения. Кроме того, во многих фирмах становится обыденной практика дифференциации права принятия решений инвестиционного характера, т.е. ограничивается максимальная величина инвестиций, в рамках которой тот или иной руководитель может принимать самостоятельные решения.

Нередко решения должны приниматься в условиях, когда имеется ряд альтернативных или взаимно независимых проектов. В этом случае необходимо сделать выбор одного или нескольких проектов, основываясь на каких-то критериях. Очевидно, что каких-то критериев может быть несколько, а вероятность того, что какой-то один проект будет предпочтительнее других по всем критериям, как правило, значительно меньше единицы.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования достаточно много. Вместе с тем любое предприятие имеет ограниченные финансовые ресурсы, доступные для инвестирования. Поэтому встает задача оптимизации инвестиционного портфеля.

Весьма существенен фактор риска. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопределенности, степень которой может существенно варьировать. Так, в момент приобретения новых основных средств никогда нельзя точно предсказать экономический эффект этой операции. Поэтому решения нередко принимаются на интуитивной основе.

Принятие решений инвестиционного характера, как и любой другой вид управленческой деятельности, основывается на использовании различных формализованных и неформализованных методов. Степень их сочетания опреде-

ляется разными обстоятельствами, в том числе и тем из них, насколько менеджер знаком с имеющимся аппаратом, применимым в том или ином конкретном случае. В отечественной и зарубежной практике известен целый ряд формализованных методов, с помощью которых расчёты могут служить основой для принятия решений в области инвестиционной политики. Какого-то универсального метода, пригодного для всех случаев жизни, не существует. Вероятно, управление все же в большей степени является искусством, чем наукой. Тем не менее, имея некоторые оценки, полученные формализованными методами, пусть даже в известной степени условные, легче принимать окончательные решения.

В основе процесс принятия решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к различным моментам времени, ключевой проблемой здесь является проблема их сопоставимости. Относиться к ней можно по-разному в зависимости от существующих объективных и субъективных условий: темпа инфляции, размера инвестиций и генерируемых поступлений, горизонта прогнозирования, уровня квалификации аналитиков и т.д.

Методы, используемые в анализе инвестиционной деятельности, можно подразделить на две группы:

- а) основанные на дисконтированных оценках;
- б) основанные на учетных оценках.

Главным направлением предварительного анализа является определение показателей возможной экономической эффективности инвестиций, т.е. отдачи от капитальных вложений, которые предусмотрены по проекту. Как правило, в расчетах принимается во внимание временной аспект стоимости денег.

Весьма часто предприятие сталкивается с ситуацией, когда имеется ряд альтернативных (взаимоисключающих) инвестиционных проектов, которые позволяют сравнить эти проектов и выбрать наиболее привлекательный из них по каким-либо критериям.

Удод К.С.

Ужгородський національний університет, Україна

ЗАЙНЯТІСТЬ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА

Людський капітал та зайнятість населення займають чільне місце у системі ринкових відносин. Людина, результати її інтелектуальної та фізичної діяльності впливають не лише на темпи розвитку суспільства, а й на його якість. Трудові ресурси виконують ключову роль у оптимальному формуванні, поєднанні та використанні решти факторів виробництва, і, як результат, забезпечують підвищення ефективності діяльності організації, зростання її доходів та розвиток.

За ринкових умов тенденції ринку праці отримують своє відображення у соціально-економічних явищах, проте існує і зворотній вплив на зайнятість.

Проаналізувавши зайнятість населення у Закарпатській області протягом 2003-2009 років, повільне зростання зайнятості почало спостерігатися лише з 2005 року. Проте значення показника темпу приросту кількості зайнятих у регіоні у 2009 році відносно 2003 року відображає зниження загальної кількості трудових ресурсів. Варто відмітити, що структурні зміни, які відбулися в економіці області (скорочення матеріального виробництва і розширення сфери послуг), вплинули на зниження кількості зайнятих у промисловості, сільському лісовому господарствах. Закривалися великі підприємства, натомість починав свою діяльність малий та середній бізнес, розвивалася сфера нематеріального виробництва: приріст робочих місць спостерігався для таких видів економічної діяльності: торгівля, операції з нерухомим майном, державне управління та, зокрема, фінансова діяльність.

Стан зайнятості у фінансовій сфері відрізняється від ситуації загальнорегіональної. Адаже зниження кількості працівників фінансової діяльності спостерігалось тільки у 2009 році, при тому, що темпи приросту кількості працюючих порівняно з базовим 2003 роком приймали виключно позитивні значення. Крім того у загальній структурі зайнятості зросла частка працівників фінансової сфери з 0,71% у 2003 році до 1,25% у 2008 році. Дане зростання було спричинене не тільки розширенням діяльності установ сектору, але й загальним скороченням зайнятості в регіоні. Проте у 2009 році ситуація в аналізованому секторі дещо змінилася: кількість зайнятого населення знизилася із 6,9 тис. осіб у 2008 році до 6,3 тис. осіб у 2009 році або на 8,7% [2-5].

Скорочення чисельності персоналу фінансового сектору у 2009 році, на нашу думку, є наслідком кількох пов'язаних чинників.

По перше, реакцією на фінансову кризу було обмеження кредитування (постанова НБУ № 319 «Про додаткові заходи щодо діяльності банків»). Як наслідок, кредитний портфель банків почав поступово зменшуватися (рис.1).

Крім того, цією ж постановою НБУ зобов'язав банки «виконувати свої зобов'язання за всіма типами договорів із залучення коштів у будь-якій валюті лише в разі настання строку завершення зобов'язань, незалежно від категорії контрагентів» [1], тобто дострокове зняття коштів зі строкових рахунків не допускалося. Неповорнення депозитів, з одного боку, в черговий раз підірвало довіру до банків, а з іншого – «заморозило» вкладення страхових фірм, падіння попиту на страхові та банківські послуги.

У 2009 році порівняно з 2008 роком сума залучених банками депозитів знизилася на 12,5% (в абсолютному виразі на 364 млн. грн.), зате у 2010 р. порівняно з 2009 р. зросла на 23,4%, перевищивши, на відміну від обсягу наданих кредитів, докризовий рівень (рис.1). Після втрати чинності 319-ої Постанови Нацбанку зростання курсу долара обмежило попит на доларові кредити зі сторони осіб, що одержували дохід у гривні. З іншого боку попит на гривневі кредити був обмежений високими відсотковими ставками.

По-друге, мало місце зниження платоспроможності, банкрутство та закриття кредитних спілок та зниження кількості їх членів (табл. 1).

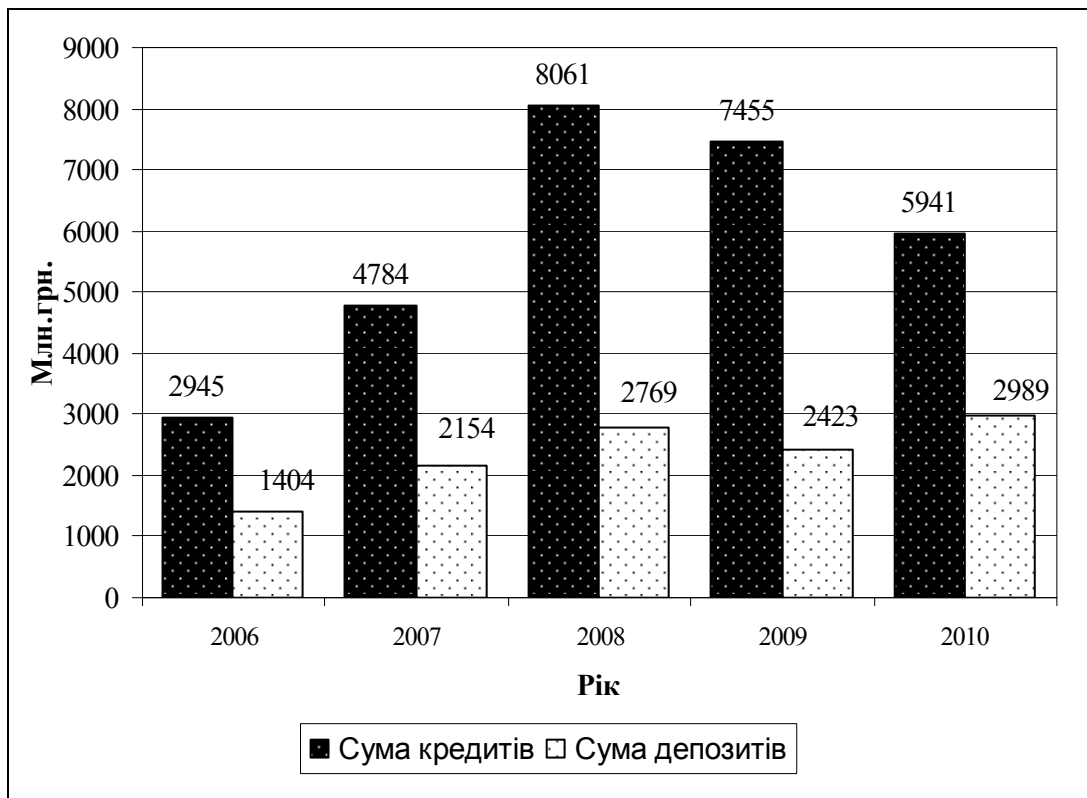


Рис. 1. Динаміка наданих кредитів та залучених депозитів комерційними банками Закарпатської області у 2006-2010 роках, млн. грн. [6]

Таблиця 1. Кредитні спілки в Україні та Закарпатській області 2007-2010 роки [7]

Показники	2007	2008	2009	2010
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)				
в цілому по Україні	800	829	755	659
в Закарпатській області	23	25	22	22
Кількість членів КС, осіб				
в цілому по Україні	2 391614	2 669411	2 190317	1 570343
в Закарпатській області	96068	116127	120114	112755

По-третє, відбувається оптимізація філійної мережі банків та страхових компаній, що пов'язане як і з зниженням попиту на послуги та насиченням ринку, так і з трансформацією організаційної структури установ в напрямку централізації. В Закарпатській області у 2006 році на ринку існувало 42 філії та 7 дирекцій страхових компаній, а у 2009 році – 39 філій та 5 дирекцій [7]. Крім того, зменшилася кількість філій комерційних банків в регіоні у 2009 році порівняно з 2007 роком на 23,07% (їх кількість становила у 2007 році 39, а у 2009 – 30).

Варто зазначити, що закриття філій та відділень і скорочення персоналу не обов'язково призводить до зниження банківських витрат. Так, відповідно до статистики НБУ, загальноадміністративні витрати банківського сектора у 2009 році навіть збільшилися, в тому числі й витрати на утримання персоналу (що становлять більше половини загальних адміністративних витрат).

З метою визначення ступеню впливу кризи на зайнятість населення було проаналізовано динаміку зайнятості за видами економічної діяльності [4; 5].

Значення показника темпу зниження зайнятості у фінансовому секторі у 2009 році порівняно з 2008 роком складає – 13,6% і є не просто нижчим від загально-регіонального, а й найнижчим з усіх видів економічної діяльності регіону. Тобто, можемо зробити висновок, що, у відносному вираженні, на зайнятість у фінансовій діяльності криза вплинула найбільше.

Вплив кризи на зайнятість фінансового сектору відобразив його високу чутливість до процесів що відбуваються в економіці та певну неефективність кадрової політики. В зв'язку з цим потребують подальшого дослідження питання систем підбору персоналу, його оцінки, підготовки та перепідготовки, розрахунку оптимальної кількості працюючих.

Список використаних джерел:

1. Про додаткові заходи щодо діяльності банків. Затверджено постановою правління НБУ № 319 від 11 жовтня 2008р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB08014.html
2. Праця у Закарпатській області. Статистичний збірник. – Ужгород, 2009. – 115 с.
3. Праця у Закарпатській області. Статистичний збірник. – Ужгород, 2008. – 120 с.
4. Праця у Закарпатській області. Статистичний збірник. – Ужгород, 2006. – 112 с.
5. Праця у Закарпатській області. Статистичний збірник. – Ужгород, 2005. – 110 с.
6. Сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
7. Сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>

Д.е.н. Федулова І.В.

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Важливим аспектом дослідження рівня продовольчої безпеки в країні і регіонах є розробка систем показників, що дозволяють оцінити стан цієї безпеки. У сучасній літературі існує велика різноманітність пропонованих показників, багато з них – прості коефіцієнти та індекси, які різними авторами по-різному називаються. На наш погляд, оптимальними є показники, запропоновані у згаданій раніше Комплексній програмі підтримки розвитку українського села.

Перший із них – *критерій достатності продовольчого споживання*, який визначається відношенням фактичного рівня споживання до науково обґрунтованих норм за основними групами продовольчих продуктів.

Другий показник – *критерій доступності продовольчого споживання*. Визначається відношенням вартості річного набору продуктів харчування, що відповідає науково обґрунтованим нормам на одну людину, до річного доходу на одну людину. Отже, цей показник дозволяє визначити, який відсоток доходу середньостатистичний споживач повинен витратити на харчування відповідно до фізіологічних норм.

Третій показник – *критерій продовольчої незалежності країни*. Це частка

імпортованого продовольства у загальному обсязі спожитого продовольства. Пороговою величиною встановлено 30%. Фактичний показник в Україні 13,7% [1].

На рис. 1 показані результати зовнішньої торгівлі харчової промисловості і продукції сільського господарства за 2000-2010 роки. На відміну від результатів зовнішньої торгівлі в Україні загалом результати зовнішньої торгівлі харчової промисловості і продукції сільського господарства протягом всього досліджуваного періоду мають позитивне сальдо, як має тенденцію до зростання і становить у 2010 році 4,17 млрд. дол. США. Різке зростання експорту і імпорту починається із 2008 року, намічені у цьому періоді тенденції спостерігаються протягом наступних років.

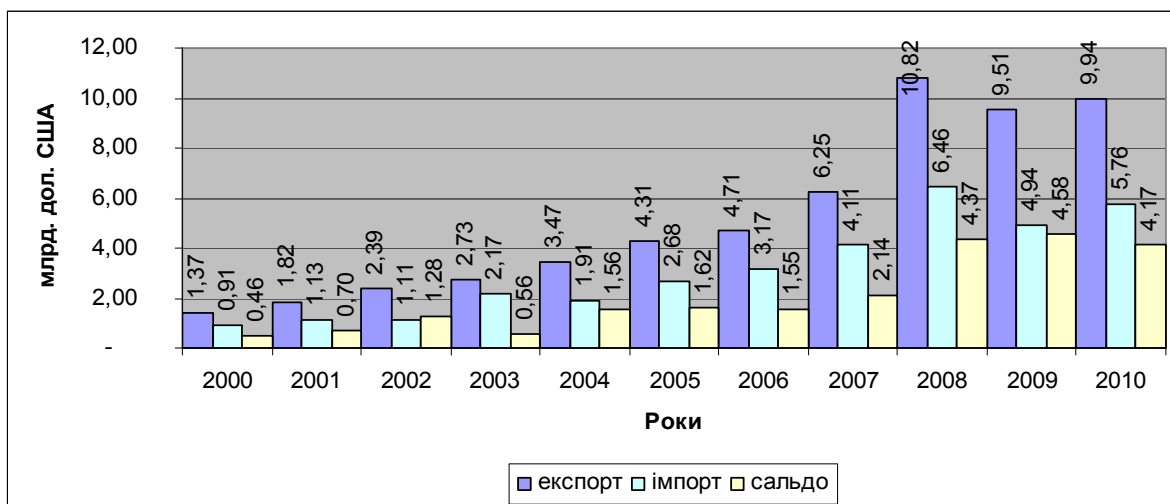


Рис. 1. Зовнішня торгівля харчової промисловості і продукції сільського господарства за 2000-2010 роки (розраховано за [2])

На рис. 2 показано яку частину займає експорт і імпорт зовнішньої торгівлі харчової промисловості і продукції сільського господарства в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України протягом 2000-2010 років. Аналіз дозволяє зробити висновки, що з 2006 року зростає частка експорту харчової промисловості і продукції сільського господарства в загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, а з 2007 року відбувається поступове зростання аналогічних показників імпорту. Дослідження показало, що динаміка експорту і імпорту зовнішньої торгівлі харчової промисловості і продукції сільського господарства достатньо точно описуються квадратичними трендами. Лінії апроксимації даних і рівень їх достовірності показані на рис. 3. Точність дослідження підтверджується показниками Фішера і середньоквадратичного відхилення, що говорить про те, що за результатами даного дослідження можна робити достовірні висновки. За результатами дослідження трендів можна зробити висновки що останнім часом намітилася тенденція зростання експорту і імпорту продукції харчової промисловості і сільського господарства. При чому швидкість зростання експорту перевищує швидкість зростання імпорту.

В загальному обсязі експорту серед продуктів харчової промисловості і сільського господарства найбільшу частку у 2000 і 2003 році займали готові

харчові продукти, у 2001-2002 році і починаючи з 2004 року – продукти рослинного походження (рис. 3).

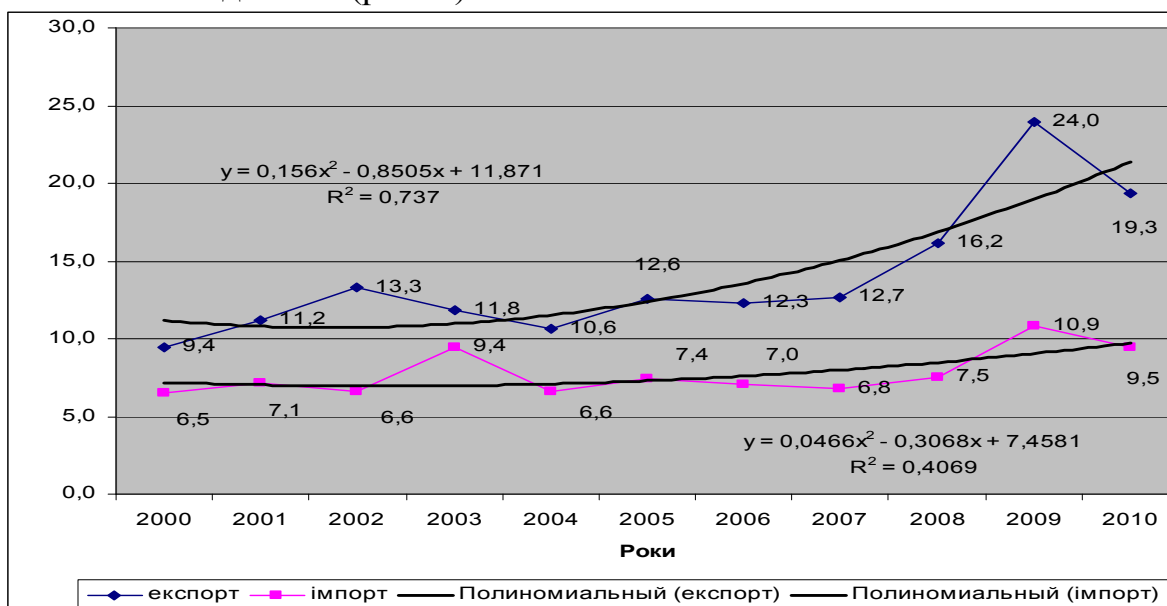


Рис. 2. Питова вага експорту та імпорту зовнішньої торгівлі харчової промисловості і продукції сільського господарства в загальному обсязі експорту та імпорту зовнішньої торгівлі України за 2000-2010 роки, % (розраховано за [2])

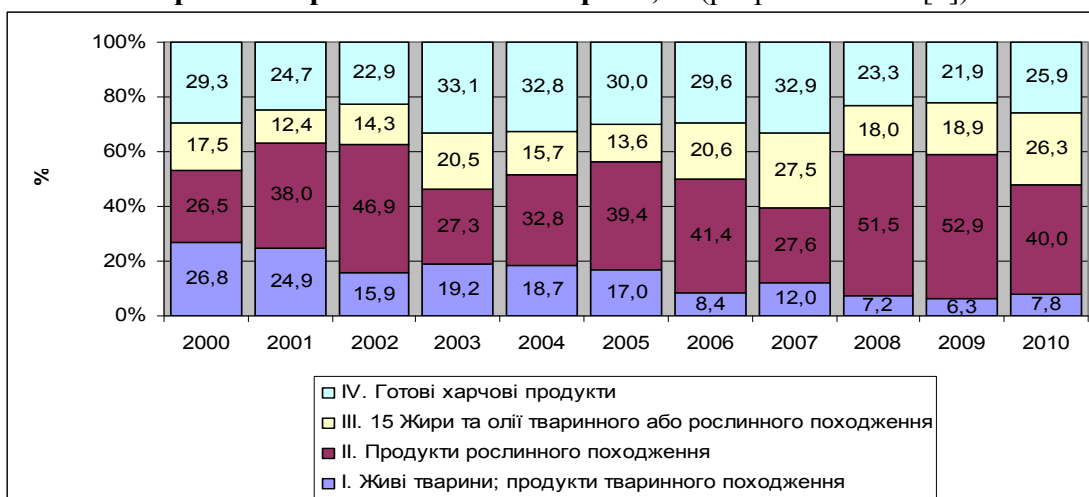


Рис. 3. Товарна структура експорту у зовнішній торгівлі харчової промисловості і продукції сільського господарства за 2000-2010 роки, % (розраховано за [2])

В загальному обсязі імпорту серед продуктів харчової промисловості і сільського господарства найбільшу частку протягом періоду дослідження займали готові харчові продукти, на другому місці продукти рослинного походження і на третьому – живі тварини і продукти тваринного походження (рис. 4).

Дослідження коефіцієнту покриття імпорту експортом по окремим товарним групам харчової промисловості і продукції сільського господарства дозволило виявити по яких товарних групах Україна має високий рівень забезпечення, а по яким її забезпечення відбувається певним чином за рахунок імпортованого товару.

Так, по групі живі тварини і продукти тваринного походження цей кое-

фіцієнт з 3,53 у 2000 році знизився до 0,62 у 2010, тобто у 5,7 разів (рис. 5). Це говорить про те, що останнім часом у розвитку тваринництва відбувається певний занепад хоча у 2010 році цей коефіцієнт краще ніж у 2008-2009 роках.

По групі готових харчових продуктів за досліджуваний період суттєвих змін не відбулося (рис. 5), що свідчить про низький експортний потенціал харчової промисловості і ця картина протягом останніх десяти років не змінилася. Ключовою причиною такої динаміки є ціна. Внаслідок сильної інфляції українські харчові продукти починають програвати іноземним не тільки за якістю, але й за ціною. Застарілі потужності, дорога сировина призводять до високої собівартості продукції Також значною проблемою тут виступає низький рівень захисту ринків і неоднакові умови для роботи порівняно із імпортерами. Після вступу нашої країни у СОТ доступ іноземного виробника на національний ринок значно спрощено, а саме, по окремим групам товарів харчової промисловості передбачено нульові ставки мита. Так, наприклад, до 2008 року, до імпорту молокопродуктів в Україну застосовувалася специфічна ставка мита, що у переведенні в адвалерну була значно вищою. З 2008 року Україна перейшла на застосування адвалерної ставки мита, а 1.01 2001 року передбачено нульові ставки імпортного мита на молочну продукцію. Також значна кількість проблем експортерів в Україні пов'язана із внутрішнім регулюванням, неповерненням ПДВ і корупцією.

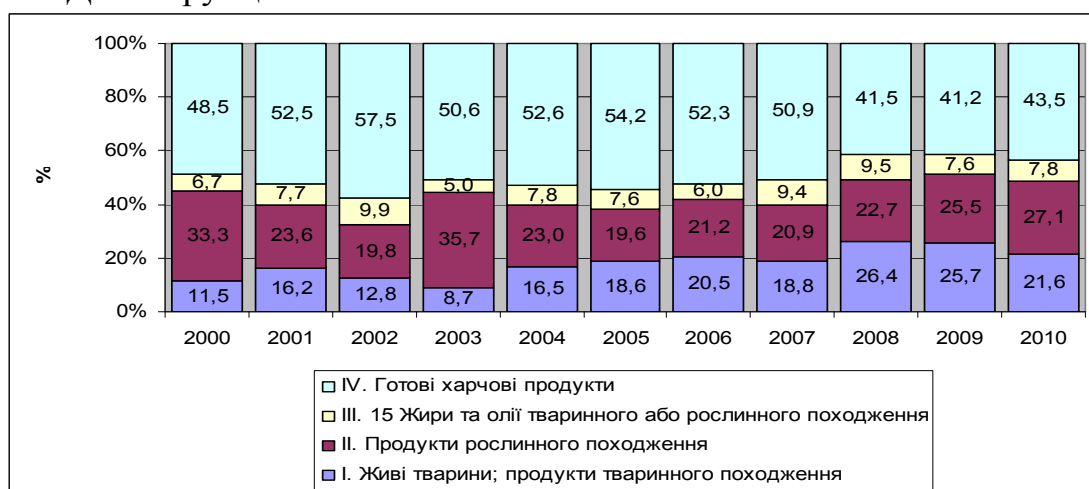


Рис. 4. Товарна структура імпорту у зовнішній торгівлі харчової промисловості і продукції сільського господарства за 2000-2010 роки, % (розраховано за [2])

По групах продуктів рослинного походження і жирів та олій рослинного і тваринного походження відбувається зростання коефіцієнту покриття імпорту експортом протягом 2000-2010 років (рис. 5). Це говорить про те, що в структурі цих груп є певні товари, експорт яких в Україні має суттєве значення для розвитку харчової промисловості, сільського господарства і України в цілому. В подальшому буде розглянуто коефіцієнт покриття імпорту експортом в структурі кожної товарної групи.

У табл.2 показані коефіцієнти покриття імпорту експортом основних видів продукції: м'ясної і молочної галузі. Як видно із аналізу коефіцієнт покриття імпорту по молоку і молочним продуктам значно перевищує аналогічний показ-

ник по м'ясу і м'ясним продуктам. Відповідно, у 2009 році на 1 гривню імпорту м'яса і м'ясної продукції приходить 9 копійок експорту, а у 1995 році – було майже 10 гривень. Це є негативною тенденцією розвитку м'ясного ринку, так як при цьому обмежуються можливості вітчизняного виробника на внутрішньому ринку щодо забезпечення потреб споживача вітчизняною продукцією. У 2009 році на 1 гривню імпорту молока і молочної продукції приходить 2,02 гривні експорту. Це є позитивним для вітчизняного виробника, але за умов насиченості місткості ринку даного виду продукції.

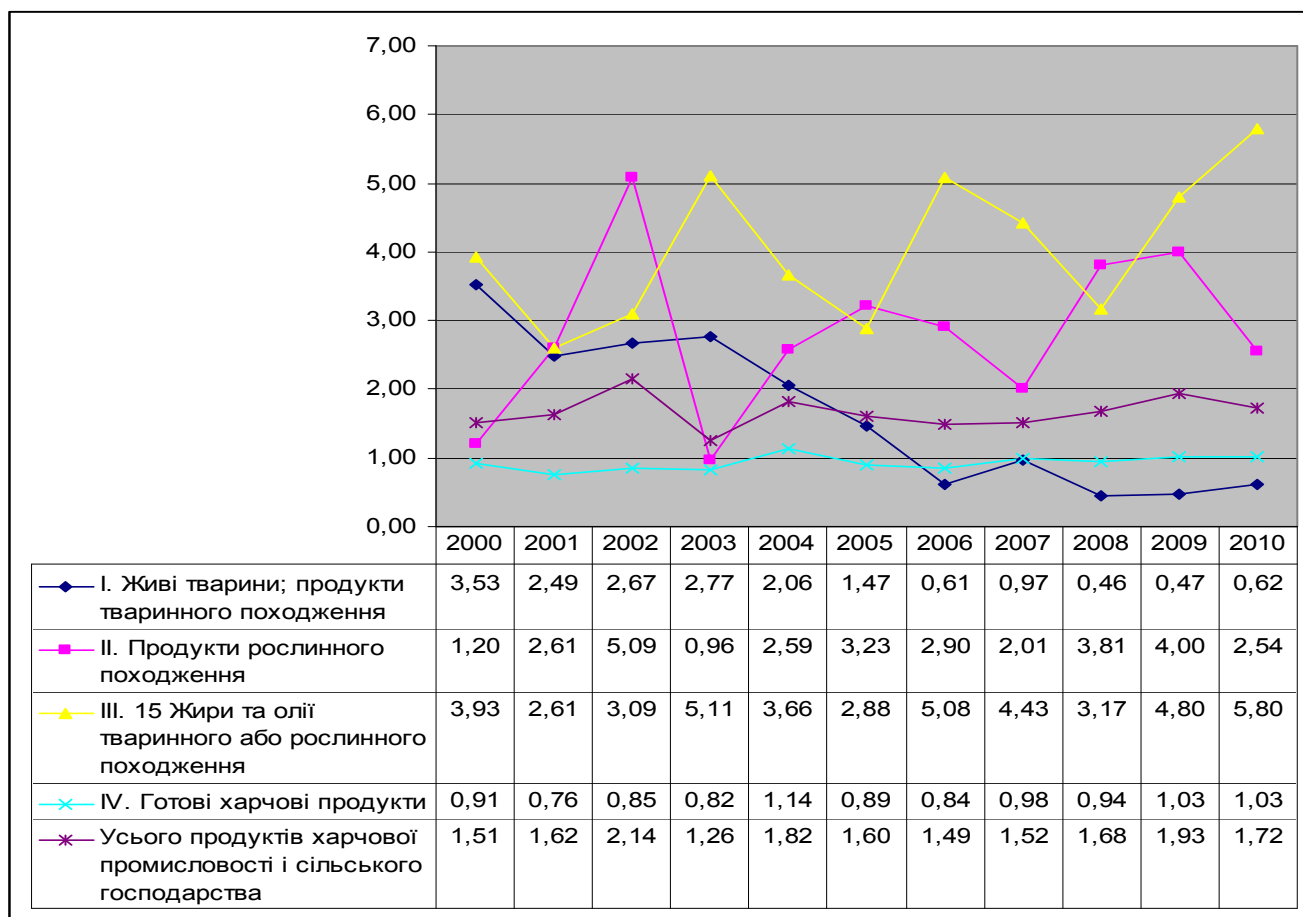


Рис. 5. Коефіцієнт покриття імпорту експортом по окремим товарним групам харчової промисловості і продукції сільського господарства за 2000-2010 роки
(розраховано за [2])

Таблиця 2. Коефіцієнти покриття імпорту експортом за 2000-2009 роки

Вид продукції	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
М'ясо і м'ясопродукти	9,68	4,29	0,25	0,10	0,18	0,05	0,09
Молоко і молокопродукти	24,48	22,00	16,97	6,33	4,72	4,87	2,02

Розраховано за [3].

Харчова промисловість завжди була інвестиційно-привабливою і перспективною щодо подальшого розвитку, її називають індикатором благополуччя українців і раніше вважали двигуном економічного зростання. Але падіння рівня доходів серед українців і вплив імпорту можуть докорінно змінити цю ситуацію. Сьогодні харчова промисловість України переживає падіння, але

зростання цін на продукцію частково перекриває падіння виробництва в натуральному виразі. В сучасних умовах, коли приток інвестицій в країну майже відсутній, а внутрішньому попиту загрожує подальше падіння, потрібно знайти механізм підтримки сільського господарства і вітчизняного виробника.

Список використаних джерел:

1. Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період 2015 року (проект) // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 3–49, 12.
2. Зовнішня торгівля України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Сільське господарство України за 2009 рік. Статистичний збірник / за ред. Ю.М. Остапчука. – К.: ДП «Інформаційно-Аналітичне агентство», 2010. – 375 с.

К.е.н. Фролова Т.О.

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана, Україна

ЧИННИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Наприкінці ХХ і початку ХХІ ст. у розвитку світової економічної системи все чіткіше і об'ємніше почали проявлятися процеси, які отримали назву глобалізації, або глобалізму. Сутність глобалізму полягає в закономірному формуванні єдиної загальносвітової економічної системи. Розвиток економічних зв'язків між окремими країнами і підприємствами приводить до все більшої їх взаємозалежності і на цій основі — до виникнення єдиної, цілісної системи економічних відносин у масштабах усього світу (глобусу).

Ще в 1949 р. німецький філософ К. Ясперс висунув ідею про «глобальне єднання», «єдине людство», «єдину долю народів», «створення цілісного планетарного світу людей». Кажучи про неминуче глобальне єднання світу, він вказав на два шляхи майбутнього розвитку людства: з одного боку, завжди діятиме прагнення до влади, яка ставить за мету створення світової імперії, а з іншого, прагнення до світу, до такого всесвіту, в якому життя людей буде вільним від страху. Світова імперія стримується однією єдиною владою, яка підпорядковує собі всіх з якогось одного центру через насильство, а світовий справедливий порядок – це єдність без єдиної влади, єдність загальної згоди, солідарної відповідальності за долю людства [1, с. 208-209].

На сучасному етапі відбувається своєрідне «стирання національних кордонів», а світова економіка поступово набуває загальної основи, головними складовими якої є:

- система міжнародної торгівлі, побудована на погоджених правилах;
- транснаціональне виробництво;
- єдиний інформаційний простір, що формується;
- глобальна фінансова система.

Глобалізація є процесом поетапного формування цілісного та взаємозалежного всесвітнього господарства, окремі ланки якого органічно поєднані фінансово-економічними, виробничо-технічними, інформаційними та іншими зв'яз-

ками — всебічними, більш численними і глибокими, ніж на попередніх етапах. Вона є найвищою стадією інтернаціоналізації всіх чинників виробництва та, охоплюючи всі національні економіки, поступово формує цілісну економічну систему світу [2].

Основою процесу економічної глобалізації стають інтернаціоналізація виробничих зв'язків у високотехнологічних галузях на основі прямих іноземних інвестицій, формування глобальних по масштабу і невідірваних по режиму роботи ринків, в першу чергу – фінансових [3].

У наукових кругах існує консенсус з приводу того, що інвестиції є областю, де глобалізаційні процеси розвиваються найшвидше, а їх результати виявляються найгостріше. Стрімкий розвиток засобів зв'язку та інформаційних мереж підштовхнув інвестиційну сферу до отримання самодостатності, розвитку, і зрештою, формування глобального інвестиційного простору. Інвестиційна глобалізація внесла відчутні зміни до області міжнародних не лише економічних, але і політичних відносин. Вона породила нові тенденції в розвитку світової економіки, поставила державу перед необхідністю більш вибірково підходити до інвестиційної політики, до проблем зовнішніх запозичень та накопичення боргів. На сьогодні міжнародна інвестиційна діяльність окремих держав, груп держав, угруповань та союзів набуває стійких рис і, охоплюючи все нові території з уніфікованими або схожими інвестиційними «правилами гри», трансформується в глобальний процес.

Передумовами трансформації міжнародної інвестиційної діяльності у світовий інвестиційний процес та утворення інвестиційного мегарівня стали чинники, що представлені на рис.1.

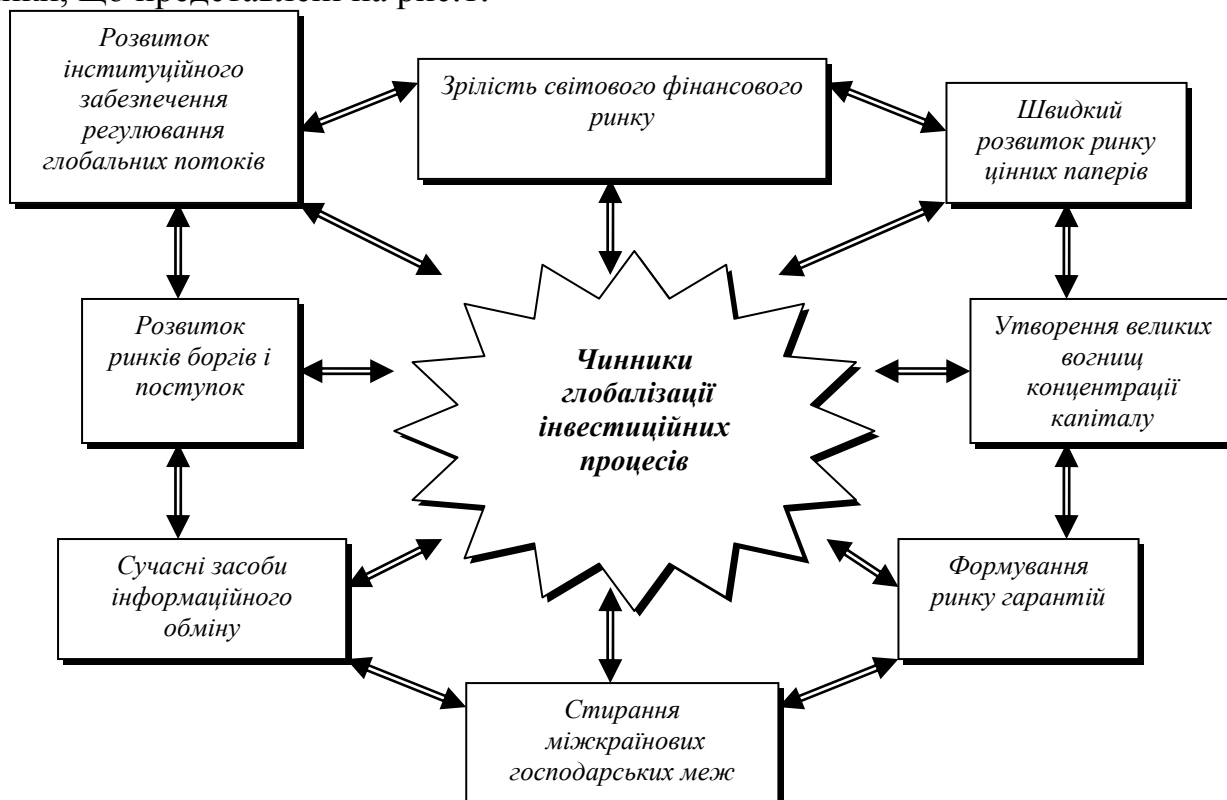


Рис. 1. Чинники глобалізації інвестиційних процесів

В сучасній світовій економіці грошовий капітал перестав бути дефіцитним ресурсом, адже світовий фінансовий ринок сприяє максимальній акумуляції тих, що є в світі вільних грошових ресурсів і перетворенню їх в глобальний інвестиційний ресурс. За допомогою світового фінансового ринку відбувається розподіл капіталу на основі ринкових принципів: свободи руху, чинників прибутковості та надійності.

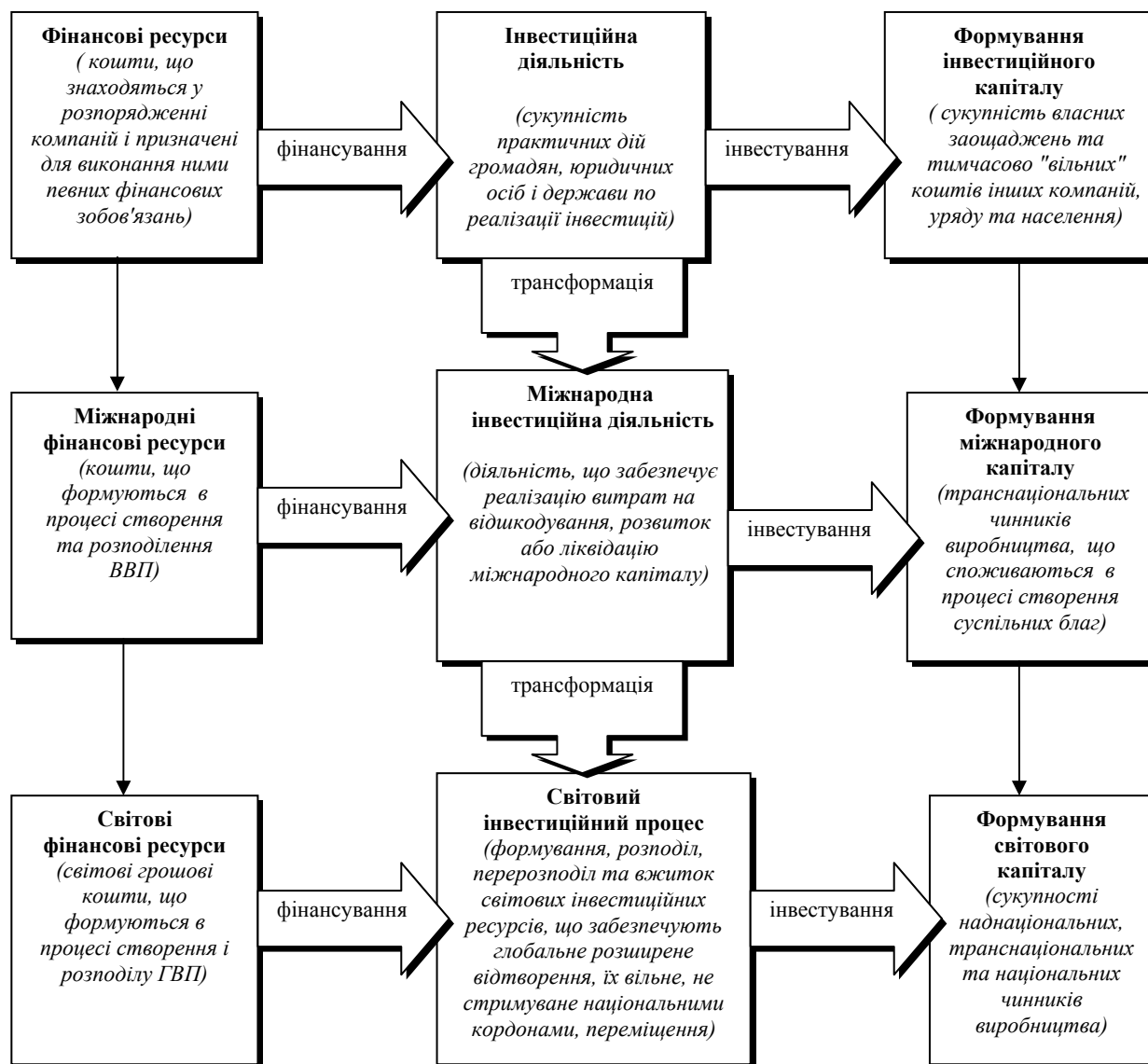


Рис. 2. Трансформація інвестиційної діяльності в світовий інвестиційний процес в умовах глобалізації

Найважливішою сучасною тенденцією стало переважання міжнародного руху капіталу у формі зарубіжних портфельних інвестицій, що значно перевершують за своїми масштабами прямі іноземні інвестиції і міжнародні кредити. Глобалізація фондових ринків розширює можливості взаємодії між національними ринками. Національні фондові ринки стають полем діяльності як національних, так і зарубіжних учасників. Цьому сприяє лібералізація національних ринків, допуск нерезидентів нарівні з резидентами. Фондові ринки стали основним механізмом перерозподілу фінансових ресурсів в глобальному масштабі,

виступають основним джерелом засобів для держав та приватного сектора. Фондові ринки витіснили банки, як фінансових посередників, і перетворили їх на учасників фондового ринку.

Тобто, відбувається поступова трансформація міжнародної інвестиційної діяльності у світовий інвестиційний процес (рис.2).

Це явище отримало помітний розвиток на початку нинішнього століття і придбало певні економічні характеристики, що дозволяє ввести в науковий обіг термін «світовий інвестиційний процес». *Під світовим інвестиційним процесом, на погляд автора, слід розуміти вільне, не стримуване національними кордонами переміщення світових інвестиційних ресурсів, їх формування, розподіл та перерозподіл в масштабах світового ринку в процесі реалізації витрат на відшкодування спожитого капіталу, його якісний та кількісний розвиток, що забезпечує глобальне розширене відтворення.*

Отже, основною ознакою глобалізації є вільний рух капіталу, хоча міжнародний інвестиційний ринок ще не став повністю глобальним, оскільки велика кількість країн, що розвиваються, ще недостатньо інтегрована в нього, а для вільного руху капіталу через національні кордони все ще зберігаються певні перешкоди. В результаті окремі ринки стали більш взаємозалежними. Більш того, міжнародна інтеграція ринків в масштабах світового господарства продовжуватиметься і в майбутньому. Спостерігається постійне зростання глибини та масштабів міжнародної інтеграції різних ринків, їх інтеграція перетворилася на багатоканальний процес.

Список використаних джерел:

1. Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс. – М.: Политиздат 1991. – 527 с.
2. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н.В. Стукало // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С.29-35.
3. Ткаченко А.М. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / А.М. Ткаченко, В.Г. Воронкова, М.О. Ткаченко. – К.: Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 352 с.

Чекамова О.І.

Інститут рису НААН, Україна

ФОРМАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ КАПІТАЛІЗАЦІЇ НОВАЦІЙ В НАУКОВИХ УСТАНОВАХ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Ринкові трансформації в аграрному секторі країни вимагають концептуальних змін в науковому забезпеченні галузі, доведенні завершених наукових розробок до споживачів, забезпеченні відповідності наукоємної продукції потребам ринкової економіки та інноваційній моделі економічного зростання. В контексті впровадження інноваційної моделі розвитку науки актуальним є питання створення ефективної системи управління створюваними інноваціями. В сучасних ринкових умовах науковим установам УААН не завжди вдається своєчасно перебудувати свою роботу та презентувати свої наукові досягнення у вигляді ринково привабливого інноваційного продукту. Ринкова система диктує зміну цільової орієнтації наукової установи. Якщо раніше при оцінці діяль-

ності наукової установи акцентувалася увага на науковій складовій, то в сучасних умовах основними критеріями, за якими оцінюється діяльність наукової установи, є здатність максимально ефективно реалізувати результати досліджень, тобто ринкова складова продукту.

В даному контексті науковий інновінг є тією системою, що дозволяє об'єднати окремі етапи в цілісну систему безперервного продукування інновацій [1, с. 15].

Науковий інновінг – це система прагматичної творчості в науковій сфері, яка передбачає побудову науково-інноваційного процесу з метою створення конкурентоспроможної наукомісткої продукції з високим інноваційним потенціалом. Згідно системи інноваційного провайдингу [1, с. 64], процес створення інновацій відбувається в кілька етапів:

- створення науково-технічних знань (отримання результатів науково-технічних робіт – закінчених наукових розробок);
- капіталізація їх в якості нематеріальних активів (доведення наукових розробок до рівня інновацій);
- трансфер інновацій у виробництво.

В процесі створення інновацій пропонується на кожному етапі розвитку продукту оцінювати за такими аспектами: технічний рівень наукової розробки, ринкова оцінка, та фінансова оцінка інновації [2, с. 103-109]. Для наших цілей будемо оцінювати розробку з двох аспектів: науково-технічного та ринкового, куди входить фінансова оцінка та оцінка ринкового попиту на продукт.

Якщо раніше діяльність наукових установ була орієнтована на наукову значимість результатів, то ринкові умови передбачають оцінку результативності наукової діяльності з позицій ринкового попиту та вартісних показників. Тобто наукові установи повинні трансформувати свою діяльність від продукування розробок (ціль – створення розробок) до пропозицій на наукоємному ринку власних наукових розробок у вигляді, привабливому для споживача (ціль – комерціалізація розробок). Змінюється мета діяльності, а з нею – видозмінюється і система діяльності установи. Зміну мети і відповідно перебудову організаційного процесу наукової діяльності установ ілюструє схема науково-інноваційного процесингу [3, с. 191]. Згідно цієї схеми, основними етапами створення інновацій є створення наукових розробок, капіталізація розробок (доведення розробок до стану, придатного для передачі) та власне трансферу інновацій. Мета діяльності наукової установи змістилась з етапу створення наукових розробок до трансферу інновацій.

Процес створення знань має чітку регламентацію згідно ДСТУ 3973-2000 [4]: вибір напрямку дослідження – теоретичні та експериментальні дослідження – узагальнення і оцінювання результатів досліджень, складання звітної документації – приймання НДР. Закінчується цей процес рекомендаціями щодо способу використання результатів НДР.

Процес капіталізації наукової продукції не є чітко формалізованим, організацію його виконання віддано на розсуд самих наукових установ. Ця діяльність для установ є досить новою і тому ще не напрацьовані відповідні механізми її здійснення. Також слід зазначити, що при капіталізації власних розробок не

завжди враховуються всі аспекти процесу, таким чином, цей процес не виконується оптимальним чином.

Формалізація процесу капіталізації наукових розробок в системі УААН дає можливість сформулювати єдині вимоги до об'єктів інтелектуальної власності при внесенні до Депозитарію інтелектуального капіталу [1, с. 60].

З метою впорядкування та структуризації процесу поетапної капіталізації об'єктів інтелектуальної власності розроблений порядок за етапами капіталізації схеми науково-інноваційного процесингу [3, с. 191]. Він передбачає проведення капіталізації послідовно за такими етапами:

- формування об'єктів новаційних прав;
- формування об'єктів виключних прав;
- формування об'єктів майнових прав.

Формування об'єктів новаційних прав визначається наступними діями:

- *ідентифікація наукових розробок.* З метою виявлення закінчених наукових розробок пропонується анкетування виконавців досліджень проводити щорічно після затвердження звітів про науково-дослідні роботи до затвердження робочих програм на наступний рік. Розглядаються закінчені НДР (результатом НДР повинна бути розробка), перехідні НДР (наукова розробка може виділитись на проміжному етапі досліджень). Анкетування також пропонується проводити при плануванні нових НДР для виявлення прогностичних розробок та більш детального прогнозування їх використання. Результати анкетування в цьому разі обговорюються і уточнюються спільно керівництвом і фахівцями та затверджуються керівництвом наукової установи. Перелік питань анкети можна поділити на кілька блоків:

- виявлення наукової розробки;
- вивчення аналогів та вибір прототипу розробки;
- визначення техніко-економічних показників розробки;
- визначення науково-технічного рівня розробки;
- виявлення можливих способів використання та обсягів використання розробки.

Для розгляду питань останнього блоку в якості експертів повинні виступати безпосередні виконавці досліджень, а також керівництво установи та фахівці з питань інтелектуальної власності та маркетингу інновацій. На основі узагальнення отриманих даних пропонується розробляти прогноз можливих способів використання та обсягів використання розробки:

- *класифікація розробок.* Після виявлення всіх можливих об'єктів інтелектуальної власності повинна проводитись їх класифікація згідно схеми класифікації та шифрів інновацій в агропромисловому виробництві [2, с. 190];

- *документування розробки.* Особливої уваги заслуговує опис наукової розробки. Його рекомендується зробити на кількох рівнях деталізації в зв'язку з тим, що дані стосовно наукової розробки можуть використовуватись для різних цілей. Рекомендується робити опис, поступово деталізуючи його, від короткого опису – в обсязі однієї сторінки, до докладного опису, який в наглядному вигляді демонстрував би конкурентні переваги розробки. окремими додатками можуть бути включені описи та відомості, які є комерційними, науковими

секретами. Такі відомості передаються тільки після укладання угоди про дотримання умов конфіденційності інформації;

– *реєстрація розробки*. Всю зібрану документацію на розробку пропонується розглядати Вченою радою, реєструвати та вносити до бази даних інтелектуального капіталу установи. На основі бази даних до інформаційного звіту наукової установи в кінці року вноситься інформація щодо завершених наукових розробок.

Формування об'єктів виключних прав передбачає виконання таких дій:

1) *правова експертиза*. Обґрунтовується економічна доцільність виду правової охорони (активна чи пасивна охорона). Обирається вид правового захисту наукової розробки;

2) *патентна охорона*. За результатами патентних досліджень виявляються патентоспроможні наукові розробки. Здійснюється патентування розробки або Здійснюється реєстрація та охорона авторських прав та ноу-хау;

3) *розподіл прав*. Згідно чинного законодавства України, право власності на об'єкт інтелектуальної власності, створений в результаті службових обов'язків, належить роботодавцю за умов виплати винагороди авторам розробки згідно угод між авторами і власниками розробки. Тому встановлюється такий порядок регулювання прав між авторами і власником розробок:

– на етапі створення наукових розробок виконавці досліджень укладають угоди про передачу прав на об'єкти інтелектуальної власності, створених в процесі виконання службових обов'язків. В угоді вказується відповідний об'єкт інтелектуальної власності, термін створення, розмір і умови виплати винагороди;

– фактом передачі розробки авторами власнику вважається реєстрація розробки в базі даних інтелектуального капіталу наукової установи;

– виплата винагороди авторам розробки відповідно до укладеної угоди.

Формування об'єктів майнових прав інтелектуальної власності передбачає виконання наступних дій:

– проведення оцінки згідно Порядку визначення оціночної вартості об'єктів права інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності або були створені (придбані) за державні кошти, з метою зарахування на бухгалтерський облік та інших нормативно-правових актів, які регламентують оцінку об'єктів права інтелектуальної власності;

– постановка на бухгалтерський облік об'єктів права інтелектуальної власності в якості нематеріальних активів;

– розробка системи захисту виключних та майнових прав в залежності від об'єктів інтелектуальної власності (об'єкти промислової власності, сорти рослин, об'єкти авторського права, тощо).

Таким чином, формалізація процесу капіталізації наукових розробок в наукових установах аграрної сфери дасть можливість:

– сформувати та контролювати процес трансформації наукових розробок в інновації;

– отримати систему капіталізованих об'єктів, готових до етапу комерціалізації;

- оперувати задокументованими розробками в якості складових при формуванні комплексних інноваційних продуктів;
- оцінювати активи установи щодо перспективності подальшого використання чи утилізації.

Список використаних джерел:

1. Володін С.А. Шляхи інноваційного розвитку системи УААН / С.А.Володін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 140 с.
2. Коммерческое управление российских научно-исследовательских институтов / под общ. ред. М.А. Аллингтона, Дж. Р. Мэтьюза. – М. 2001. – 486 с.
3. Володін С.А. Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку / С.А. Володін – К.: ЗАТ «Нічлава», 2007. – 384 с.
4. ДСТУ 3973-2000 Система розроблення та поставлення продукції на виробництво. Правила виконання науково-дослідних робіт. Загальні положення / Держстандарт України. – К.: Держстандарт України, 2001. – 18 с.

Чередниченко Н.В.

Донбаська державна машинобудівна академія, Україна

ПИТАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ТА ВНУТРІГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

У сучасних умовах розвитку економіки актуальною проблемою для всіх суб'єктів господарювання є організація ефективної і надійної системи контролю. Особливе місце серед інститутів контролю достовірності та повноти економічної інформації займають органи внутрішнього контролю. Ефективна система внутрішнього контролю дозволяє суб'єктам господарювання забезпечити відповідність діяльності підприємства вимогами чинного законодавства, обліковій політиці та іншими нормативними документами підприємства. Організацію будь-якої системи контролю на підприємстві повністю покладено на власний розсуд керівництва чи суб'єкта господарювання. Це обумовлено, в першу чергу, недостатньою регламентацією та відсутністю рекомендацій як з боку законодавства, так і у сучасній економічній літературі, пов'язаною з питаннями контролю.

Теоретичні основи контролю були предметом дослідження багатьох представників економічної науки. Суттєвий внесок у теорію та удосконалення практики здійснення внутрішнього контролю зроблено Є.В. Калюгою [1], Н.Г. Виговською [2], Л.В. Нападовською [3], В.В. Бурцевим [4], І.А. Белобжецьким [5], Б.Ф. Усачем [6] та іншими науковцями. Але на сьогодні серед вчених постає багато питань стосовно тотожності терміну «внутрішній» з «внутрішньогосподарським» контролем. Метою дослідження є вивчення точок зору вчених–економістів до розуміння на визначення внутрішнього та внутрігосподарського контролю.

Найбільш розповсюджене поняття внутрішнього контролю – це контроль, який здійснюється власником, бухгалтерськими, фінансовими та іншими функціональними службами підприємства. Все це нашло відображення і в законо-

давчій базі, так основна відповідальність за організацію контролю на кожному підприємстві покладається на його власника.

Здійснивши аналіз наукової та навчальної літератури з питань тлумачення «внутрішнього» та «внутрішньогосподарського» контролю, можна виділити наступні основні їх риси. Внутрішній контроль – це:

- сукупність елементів контролю небажаних ризиків;
- функція управління;
- сукупність правил та процедур, які забезпечують досягнення цілей підприємства;

- система активного спостереження, перевірки та впливу на діяльність;
- комплекс бухгалтерського управлінського контролю;
- механізм управління для контролю за повсякденною діяльністю та ін.

Внутрігосподарський контроль – це:

- самостійна форма контролю;
- контроль за бухгалтерським обліком;
- контроль за господарською діяльністю;
- контроль за встановленими планами, програмами, управлінськими рішеннями;

- контроль активів та зобов'язань підприємства;

- система постійного контролю на підприємстві;

- як одна з функцій управління;

- контроль власників;

- важлива складова системи економічного контролю;

- організація економічних заходів стосовно діяльності, ін.

Таким чином, можна відмітити, що поняття «внутрішній» та «внутрішньогосподарський» контроль не треба ототожнювати. Внутрішній контроль є більш ширшим та загальним, ніж внутрішньогосподарський. Внутрішньогосподарський контроль більш орієнтований на стадії виробничого циклу. Тобто він являє собою систему безперервного спостереження за ефективністю використання майна господарського суб'єкта, законністю і доцільністю операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей. Його особливість у тому, що він виникає у момент здійснення та оформлення господарських операцій на підприємстві, і, як правило, цей контроль покладено та здійснює бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером та керівники відповідних служб, відділів. Тому основне завдання внутрішньогосподарського контролю полягає саме у забезпеченні збереження господарських засобів підприємства.

Головною метою внутрішнього контролю є дослідження законності й доцільності господарських операцій та оцінки стану об'єктів контролю для розробки комплексу заходів щодо забезпечення ефективності управління. Внутрішній контроль є відокремленою, самостійною підсистемою і функцією системи управління господарського суб'єкта, тому цільова функція внутрішнього контролю підпорядкована досягненню головної мети підприємства.

Таким чином, можна зробити висновок, що внутрішньогосподарський контроль є складовою внутрішнього, який на підприємстві постійний. Внутрішній контроль – це щоденна постійна робота, яка дозволяє зробити бухгал-

терську звітність правильною, використовувати ресурси підприємства згідно з інтересам підприємства та забезпечити своєчасне прийняття управлінських рішень у випадку відхилення параметрів процесу від необхідних для його виконання норм.

Список використаних джерел:

1. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є.В.Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
2. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: монографія / Н.Г.Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
3. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: монографія / Л.В.Нападовська. – Д.: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
4. Бурцев В.В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В.В. Бурцев. – М.: Экзамен, 2000. – 320 с.
5. Белобжецкий И.А. Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм / И.А. Белобжецкий. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 256 с.
6. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія: підручник/ Б.Ф. Усач. – К.: Знання, 2007. – 263 с.

Чернява Г.Л.

Кримський економічний інститут КНЕУ імені В. Гетьмана, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

В Україні сільський туризм виник у 1996 році, однак він дуже швидко став популярним як для відпочиваючих так і для хазяїв цих будинків. Велике розповсюдження сільський туризм одержав у Карпатському регіоні, Закарпатті, Слобожанщині, Поліссі, Поділлі, Буковині та у Криму.

Привабливість сільського зеленого туризму складається не тільки в доході власникам будинків, але й інших жителів села. Створюються нові робочі місця в сфері обслуговування туристів, збільшується попит на продукти харчування, сувенірну продукцію й вироби місцевих майстрів, активізується будівництво й транспортні послуги.

На сьогоднішній день туризм, зокрема сільський зелений – найбільше стрімко зростаюча галузь у світі. Приблизно десять відсотків світового валового продукту приносить міжнародна туристична індустрія, 500 мільярдів доларів США становлять щорічні надходження від світової туристичної галузі й прогнозується ріст до одного трильйона в 2011 році.

Сільський зелений туризм – індустрія експорту, що відрізняється від інших експортних галузей одним важливим аспектом. Більшість експортерів вивозять свої товари із країни до споживача. У туризмі споживач прибуває в країну для того, щоб придбати й ужити вироблені продукти й послуги. Це створює додаткові надходження в місцеву економіку.

Україна має надзвичайно більші туристсько-рекреаційні можливості. Майже 15% території це зони відпочинку, гірські й приморські ландшафти, придніпровські зелені зони де чисті ріки, повітря, гори, де збережені національні

традиції, фольклор, музеї, церкви й інші прекрасні архітектурні пам'ятники. Історично зложилося більше 500 населених пунктів, які мають унікальну історико-культурну спадщину. Охороняється державою близько 30 національних і регіональних парків і садиб відомих діячів української культури.

Видатними є лікувальні ресурси – більше 400 джерел мінеральних вод і більше 100 родовищ цілющих вод, достаток унікальні не тільки для України, але й для Європи. Значна частина цих ресурсів зосереджена в межах сільської місцевості (69,3% від території країни) і в межах лісових угідь, площа яких становить 17,2%. У селах України нараховується 6,3 млн. житлових будинків, з яких 98% перебувають у приватній власності. Середньорічна кількість працездатного населення, що проживає в селах, становить 6,4 млн. чоловік, з них більше 0,5 млн. офіційно зареєстровані як безробітні, 3 млн. чоловік ставляться до категорії незайнятого населення [1].

Якщо буде належним чином задіяне таке багатство матеріальної й духовної культури України, у сільському зеленому туризмі позитивний результат не змусить себе чекати.

Привабливість сільського зеленого туризму складається не тільки в доходи власникам будинків, але й інших жителів села. Створюються нові робочі місця в сфері обслуговування туристів, збільшується попит на продукти харчування, сувенірну продукцію й вироби місцевих майстрів, активізується будівництво й транспортні послуги.

Сільський зелений туризм найбільш розвинений у таких регіонах:

Західний регіон. Найбільш популярний район Карпат у чотирьох галузях, у яких він входить: Івано-Франківська, Закарпатська, Львівська й Чернівецька. У Львівській області діє 269 підприємств, ліцензованих на організацію іноземного, закордонного, внутрішнього, масового й оздоровчо-спортивного видів туризму, а також проведення екскурсійної діяльності. В області функціонує нічліжна база, що нараховує 67 підприємств готельного господарства (48 готелів, 7 мотелів, 2 кемпінги, 5 гуртожитків для приїжджих, 5 молодіжних баз і гірських притулків), послугами яких в 2010 році скористалося 150 тис. осіб, з них іноземних – 36 тис. осіб [2, с. 166-167].

Основне, що залучає тут під час відпочинку взимку – це гірські лижі, можливість зустріти новий рік і колоритні різдвяні свята, улітку – незвичайні ландшафти, чисте повітря, вода гірських рік. Розмаїтості відпочинку в Карпатах надає збирання ягід і грибів, походи в гори, відвідування унікальних дерев'яних церков. Найбільш популярні центри сільського зеленого туризму в Карпатах – Яремі, Татаров, Ворохта, Верховина, Косов, Підзахаричи, Виджіца, Яблуніца, Ясіня, Рахов, Відколі, Славко.

У Закарпатській області діє 59 фірм, ліцензованих на організацію іноземного, закордонного, внутрішнього туризму й екскурсійна діяльність. Протягом 2009-2010р. туристичними послугами скористалося близько 80 тис. осіб, у тому числі 7 тис. іноземців й 56 тис. осіб, зацікавлених внутрішнім туризмом. Обсяг реалізації туристичних послуг наданих туристичними фірмами в 2009 році склало 13,1 млн.грн.

У Чернівецькій області функціонує 677 фермерських господарств, у користуванні яких перебуває 8589 га сільськогосподарських угідь.

Прикордонний з Польщею Жовківський район Львівської області пропонує відпочинок у садибах поруч із заповідною горбистою місцевістю – Расточьем, цікавої архітектурними пам'ятниками, культовими місцями, скелями й гротами в них.

Південний регіон. У цей час, у структурі кримської рекреації сільський туризм приймає ще малу частину: за неофіційним даними, цим займаються близько 90 хазяїв, однак статистичні дані відсутні, що порозумівається недосконалістю українського нормативно-правового законодавства, що веде в дезінформації, до відхилення хазяїв садиб від сплати місцевих податків і зборів у бюджет АР Крим.

Миколаївська область пропонує свої послуги в мальовничій місцевості на берегах Південного Бугу в с. Мітія Першотравневого району. Тут починається ландшафтний парк Гранітно-степове Побужжя, відомий багатством флори й фауни на скелястих гранітних берегах каньйону ріки. Також розвивається сільський зелений туризм із у селі Покрівка Очаковського району, що перебуває на території ландшафтного парку «Кінбурська коса».

В Одеській області в Ізмайловському районі створена асоціація фермерів «Придунав'є» пропонує послуги сільського зеленого туризму. У послуги входить крім проживання відвідування біосферного заповідника, системи озер, знайомство з неповторною культурою та звичаями багатьох націй, які тут проживають.

Поділля. Основу цієї території становлять три області – Тернопільська, Хмельницька й Вінницька. Незвичайна ця місцевість своїм ландшафтом, сформованому невеликими містами – Кременецьким, Товтрами, Вороняками, Гологорами, і глибокими каньйонами Дністра, Південного Бугу з численними припливами.

Найбільш відомі райони прийому туристів на Тернопільщині – околиці Кременця й Почаєва, а також села в каньйоні Дністра, також у Кам'янець-Подільському районі й Грициве.

Київський район. На Київщині сільські садиби розташовані в Балико-Щучине Кагарлицького району на березі Дніпра, у місцевості де створюється історико-археологічний комплекс на матеріалах розкопок поселень трипільської культури. Також є «Соколинний хутір» на Чернігівщині.

Центральний і Східний регіон. Головні центри сільського зеленого туризму – це Великі Сорочинці й Диканька – місця, пов'язані з Гоголем, а також столиця українського гончарства – сіло Опишня Зиньковського району. У с. Могильов Царичанського району Дніпропетровської області туристів залучають місця стоянки козаків, останки древньої міцності.

Крім вкладу в національний дохід країни, створення нових робочих місць, підвищення рівня сільських жителів, можливості реалізації на місці продукції особистого підсобного господарства, сільський зелений туризм виконує функцію вирівнювання економіки галузевих регіонів. Однак, в галузі існує ряд проб-

лем, викликаних недостатньо ефективним використанням ресурсної бази, недосконалістю податкового законодавства і єдиної політики в області туризму.

Список використаних джерел:

1. Сайт Спілки сприяння роз витку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua>
2. Ретунський М.Й. Сільський туризм: навч. посіб. / М.Й. Ретунський, Ю.В. Зінько. – К.: Знання, 2007. – 271 с.

Чернявський К.А.

Київський національний економічний університет, Україна

ПРОБЛЕМА ДОПУСКУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В НАЦІОНАЛЬНУ БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ

Роль приходу іноземного капіталу в національну банківську систему заслуговує на особливу увагу. Протягом останніх років банківський сектор України значно змінився, особливо структурно – приплив іноземного капіталу значною мірою скоригував стратегії розвитку місцевих банків. За станом на 01.01.2011 р. в Україні діяло 55 банків за участі іноземного капіталу (з урахуванням опосередкованого володіння через акціонерів банку), в тому числі 20 із них – зі 100-відсотковим іноземним капіталом. Частка участі іноземного капіталу в зареєстрованих статутних капіталах банків України становила 40,11% [1].

Проте слід зауважити, що офіційні дані не завжди відображають реальну картину присутності іноземного капіталу. Відповідно до вимог статті 2 Закону України “Про банки і банківську діяльність” банком з іноземним капіталом вважається банк, у якому частка капіталу, що належить принаймні одному нерезиденту, перевищує 10%. Якщо ж засновниками є кілька іноземних фізичних чи юридичних осіб, кожна з яких окремо володіє часткою, меншою ніж 10%, такий банк не вважається іноземним, хоча сумарна частка іноземних власників вища за “критичну”. Крім того, банк, засновником якого є юридичні особи, зареєстровані іноземцями в Україні, також вважається вітчизняним. За оцінками експертів, реально іноземному капіталу, виходячи зі становища його власників, належить значно більша за офіційну частка сукупного капіталу банків України.

Незважаючи на переваги щодо залучення іноземного капіталу в банківську систему, існує низка ризиків, які, за умови виникнення певних обставин, можуть негативно впливати на розвиток банківської системи та економіки в цілому. Так, у банківській системі Польщі більше ніж 75% капіталу банків належить зарубіжним інвесторам, що призвело до витіснення з ринку банків із польським капіталом та до фактичної втрати польськими інвесторами контролю над банківською системою. Така ситуація є рівнозначною втраті фінансової незалежності країни.

Досвід нових країн-членів ЄС дає змогу виділити такі основні ризики, пов’язані зі збільшенням частки іноземного капіталу в банківській системі.

По-перше, це втрата контролю за банківською системою з боку вітчизняних інвесторів. За цих умов можливим є зміна напрямів фінансових потоків у країні: з підтримки стратегічно важливих для економіки підприємств і виробників на фінансування виробництва за участю іноземного капіталу. В перспективі це може погіршити фінансову безпеку України або взагалі призвести до втрати фінансової та економічної незалежності.

По-друге, іноземні банки можуть бути менш схильними до здійснення кредитної діяльності в Україні, наприклад, коли економічна ситуація в країні різко змінюється, або надавати кредити виключно великим компаніям, особливо компаніям з іноземним капіталом, лишаючи компанії з низьким кредитним рейтингом та роздрібний кредитний ринок українським банкам. Така ситуація може призвести до зниження стабільності роботи банківської системи України.

По-третє, різке збільшення частки іноземних банків у банківській системі, які мають вищий рівень конкурентоспроможності, призведе до порушення роботи конкурентного механізму ринку банківських послуг. Наслідком цього може бути монополізація українського ринку банківських послуг. До загострення цих ризиків може призвести низький рівень конкурентоспроможності українських банків, ступінь відкритості фінансової системи для іноземних інвесторів, механізми регулювання припливу іноземного капіталу, стабільність економіки [2].

Необхідно також враховувати, що в умовах посилення ролі іноземного капіталу в банківській системі України заходи НБУ, спрямовані на зниження банківської ліквідності, більшою мірою зачіпали вітчизняні банки. А банки з іноземним капіталом продовжували залучати банківські кредити, нарощуючи кредитні вкладення в економіку України. У цьому контексті академік НАНУ В.Геєць акцентує увагу на проблемах стабільності малих і середніх банків України та загрозах поглинання банківського сектора економіки іноземним капіталом [3].

З моменту вступу України до СОТ набула чинності ст.24 Закону України “Про банки і банківську діяльність”, яка визначає порядок відкриття філій та представництв іноземних банків на території України. У зв’язку з цим виникає нагальна проблема розроблення методології нагляду за діяльністю філій іноземних банків та їх материнських структур в Україні, а саме:

- Національному банку України розробити методику визначення і дотримання оптимального рівня іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі, що дасть змогу визначити максимально допустимий рівень іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі, а також забезпечити гнучкий фінансово-економічний механізм дотримання визначеного рівня іноземного капіталу;

- заборонити відкриття філій іноземних банків з офшорних зон і надавати дозвіл на здійснення діяльності лише банкам з високим кредитним рейтингом;

- запровадження вимог щодо закріплення за філіями приписного капіталу на рівні не менше 10 млн. євро;

- законодавче врегулювання використання прибутків філіями іноземних банків впродовж перших трьох років діяльності: розміщення не менше 80%

прибутків на території України; впродовж наступних двох років – 60%, і в усі наступні роки – 50%.

Список використаних джерел:

1. Річний звіт Національного банку України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
2. Проблеми реформування банківської системи України в контексті європейської інтеграції: Інформаційно-аналітичні матеріали. Вип. 8 / [В.І. Міщенко, А.В. Шаповалов, В.В. Крилова, В.В. Ващенко, Н.В. Гришук та ін.] – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2007. – 266 с.
3. Геєць В.М. Іноземний капітал у банківській системі України / В.М. Геєць // Дзеркало тижня. – 2006. – №26 (605).

Черчата А.О., Артёмова С.О.

*Придніпровська академія будівництва та архітектури,
м.Дніпропетровськ, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ МІЖФІРМОВИХ ЗВ'ЯЗКІВ БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Розвиток інтеграції господарчих суб'єктів стає все більш потрібним в різних сферах і галузях народного господарства. Процес розподілу праці, що посилюється, обумовлює необхідність подальшого розвитку виробництва і виникнення на цій підставі нових, удосконалених виробничих структур.

Міжфірмовий розподіл праці (МФРП) – це спосіб організації економіки, який відображає спеціалізацію фірм, які здатні здійснювати взаємодію один з одним між ланками виробничо-збутових ланцюгів [1].

МФРП включає два елементи – міжфірмову спеціалізацію виробництва (МФСВ) і міжфірмову кооперацію виробництва (МФКВ).

Упродовж тривалого періоду часу в Україні складалася галузева структура народного господарства, яка характеризується переваженням такої спеціалізації, при якій підприємства функціонально доповнюють один одного у рамках єдиного організаційного середовища. Проте приватизація призвела до розриву багатьох ефективно діючих зв'язків між підприємствами, і сучасний період розвитку економіки України характеризується високим рівнем відокремленості виробництв, відсутністю елементів, необхідних для забезпечення безперервності відтворювального циклу.

Міжфірмова інтеграція є встановленням таких взаємовідносин між елементами (підприємствами), які забезпечують довгострокове зближення основних цілей інтегрованих підприємств, при цьому стосунки конкуренції замінюються різними варіантами співпраці – від слабкої взаємодії до прямого управління. Важливим мотивом міжфірмової інтеграції служить прагнення фірм до збільшення прибутку за рахунок зниження витрат використання цінового механізму в порівнянні з внутріфірмовими витратами [2].

В процесі розвитку міжфірмової інтеграції можна виділити чотири основні стадії: встановлення взаємозв'язку між виробничо-господарськими одиницями;

посилення взаємодії; розширення взаємозв'язків; об'єднана дія. Якщо на першій стадії процес інтеграції поширюється по горизонталі, охоплюючи усі нові підприємства, то на наступних стадіях цей процес розвивається по вертикалі, трансформуючи елементи системи, збагачуючи їх інтеграційними властивостями, сприяючи переходу їх в нову якість, і підвищенню ефективності.

В ході формування ринкових стосунків будівельний комплекс об'єктивно стає сприйнятливим до логістики, ніж при централізованій системі господарювання. Це пов'язано з рядом причин, в першу чергу, зі збільшенням горизонтальних господарських зв'язків між будівельними організаціями і підприємствами пов'язаних галузей національної економіки, включаючи ланки інфраструктури. Перехід до ринку кардинально змінив характер взаємин в будівельному комплексі і систему його матеріально-технічного забезпечення. Головною проблемою для постачальників стало підвищення рівня організації збуту, а для споживачів – логістична мінімізація витрат з придбання і доставки продукції. На підставі розширення господарської свободи та ініціативи сьогодні формуються великі передумови для оптимізації взаємодії будівельних фірм із замовниками, інвесторами, підприємствами будівельної індустрії, постачальницькими організаціями і транспортними структурами.

Потенційні можливості логістизації будівництва, які перетворені на реальні логістичні системи, здатні забезпечити істотний економічний ефект і зміцнити господарські зв'язки будівельних організацій, що, у свою чергу, посилює їх ринкові позиції. Останніми роками конкуренція на ринку будівництва зростає. З'являються нові учасники, у тому числі зарубіжні. Ці обставини роблять завдання удосконалення логістичного механізму господарювання у сфері будівництва все більш актуальним.

Ефективність функціонування будівельних організацій визначає багато соціально-економічних показників. Будівельне виробництво забезпечує величезний мультиплікативний ефект і створює передумови для розвитку багатьох зв'язаних ланок реального сектора економіки. Окрім підприємств будіндустрії – це металургійні і машинобудівні заводи, підприємства хімічної промисловості і деревообробки, транспортні організації і інші структури. В зв'язку з цим підвищення економічної стійкості і розвиток господарських зв'язків будівельних організацій має величезне значення для цілого ряду вітчизняних товаровиробників, а удосконалення методів управління будівництвом та його логістизація придбаває первинне значення.

Будівництво дуже багатокомпонентне. Його результативність багато в чому визначається ефективністю інтеграції з виробництвом будматеріалів та їх комплектацією, постачанням будівництв, транспортними операціями і іншими бізнес-процесами. Логістичні підходи забезпечують просторово-часову координацію цих процесів, що сприяє оптимізації будівництва, мінімізуючи проміжне складування, скорочуючи терміни і вартість будівельних робіт [3].

Оскільки в реалізації будівельних програм бере участь безліч різних підприємств і організацій, це вимагає ефективного контролю в процесі виконання всіх позицій плану робіт, починаючи від підготовки проектно-кошторисної документації, узгодження її в різних інстанціях та закінчуючи безпосередньою

участю організацій-партнерів в ході реконструкції або будівництва. Використання логістичних підходів в управлінні господарськими зв'язками значно підвищує якість рішення всіх цих завдань.

Список використаних джерел:

1. Чухрай Н. Формування ланцюга поставок: питання теорії і практики: монографія / Н. Чухрай, О. Гірна. – Львів: Інтеллект-Захід, 2007. – 237 с.
2. Оптимізація бізнес-процесу для глобальної конкуренції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.managment.com.ua/cm/cm036.html>
3. Переваги моделювання бізнес-процесів – Бізнес-консалтинг 3D VOK Group. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://3dvok.com.ua/modeling-advantages>

Д.э.н. Шелкоплясова Г.С.

*Северо-Кавказский государственный технический университет,
г. Ставрополь, Российская Федерация*

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ – ОСНОВА РАЗВИТИЯ МАКРОРЕГИОНА

*Издание осуществлено
при финансовой поддержке РГНФ,
проект № 11-22-01012а/Вел*

Диверсификация – основа структурной модернизации экономики России. В настоящее время приоритетной задачей Правительства РФ является обеспечение высоких устойчивых темпов роста экономики страны и сокращения разрыва уровня экономического развития с ведущими странами Запада. По мнению Шакирова Н.Ш., влияние развития диверсифицированной новой экономики на государство выражается в таких позитивных переменах, как: повышение конкурентоспособности экономики; обеспечение нового качества человеческого капитала; создание эффективного государственного управления, отвечающего требованиям граждан; формирование базы для развития гражданского общества [2].

В России эффективное использование потенциала социально-экономических условий и факторов, связанных с диверсифицированной новой экономикой, выступает одной из необходимых предпосылок достижения устойчивости и качества экономического роста. Стратегия диверсификации в региональном аспекте это, прежде всего, развитие отраслей, связанных с профильной деятельностью структурообразующего ядра, которое представляет собой доминирующую отрасль или группу отраслей, где регион имеет конкурентные преимущества. А.С.Молчан выделяет факторы, обуславливающие конкурентные преимущества региона: наделённость природными ресурсами; исторически сложившийся уклад регионального хозяйства; социально-экономические условия; культурно-идеологические; геополитические; факторы глобальной структуризации [1].

В мае 2010г. Правительством РФ было принято Постановление о создании в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) особой системы государст-

венного управления. Анализ показал, что среди наиболее задействованных в практике СКФО находятся целеполагающие, плановые и программные инструменты стратегического регионального планирования, позволяющие осуществлять стратегию диверсификации. Так, с учетом задач по развитию Северного Кавказа, поставленных Президентом РФ в послании Федеральному Собранию в 2010г., уже реализуется плановый комплекс первоочередных мер, направленных на решение ключевых экономических, социальных и политических задач региона. В рамках реализации указанных мер федеральными и региональными органами власти разработана и в сентябре 2010г. утверждена Стратегия социально-экономического развития СКФО до 2025 года, являющаяся основным плановым документом округа. В рамках существующих социально-экономических программ на территорию округа направлено более 20 млрд. рублей, в 2011–2013 годах планируется направить 58,8 млрд. рублей. Помимо этого, в округе реализуются 23 отраслевые федеральные программы, направленные на развитие экономики и социальной сферы Северного Кавказа. Реализация Стратегии позволит обеспечить динамичное развитие социальной сферы в здравоохранении и образовании, жилищно-коммунального хозяйства, физической культуры и спорта, а также повысить эффективность использования сырьевого, природно-климатического и рекреационного потенциала Северного Кавказа. Также стоит выделить реализацию мероприятий в сфере молодежной политики и решение проблем межнациональных отношений в Северо-Кавказском федеральном округе. По данным Росстата, в апреле 2010 года численность экономически активного населения СКФО составила 4270,2 тыс. человек или 46,1% от численности экономически активного населения округа и 5,7% от численности экономического активного населения РФ (75,0 млн. человек). При этом, доля молодежи в численности трудоспособного населения СКФО составляет 44,7% (в РФ – 37,8%). Поэтому одно из ключевых направлений Плана работы – обеспечение занятости населения регионов округа, которое достигается в результате предусмотренных комплексных мер по оздоровлению экономики округа.

Курс на диверсификацию в СКФО является основополагающим. Можно констатировать то, что имеют место быть реальные основы по её реализации. При этом субъектами диверсификации выступают как отдельные хозяйствующие субъекты, функционирующие в пространстве макрорегиона, так и сами региональные системы. В.В. Гаевский отмечает, что Ставропольский край (СК) сегодня выступает в роли локомотива развития макрорегиона, на краевом уровне создана комплексная система господдержки инвесторов, а основным инвестиционным направлением является модернизационное развитие экономики с упором на дальнейшую диверсификацию. Анализ показывает, что объём инвестиций в основной капитал на Ставрополье в 2010 году превысил \$3млрд – почти 10% плюсом к уровню 2009 года. Сегодня на уровне региона продолжается работа по оптимизации инвестиционного законодательства, подготовке площадок с инфраструктурой для региональных парков. Принят закон «О региональных, индустриальных, туристско-рекреационных и технологических парках». Его главная идея – на одной площадке обрабатывать и концентрировать новей-

шие идеи и технологии. Для резидентов облегчено налоговое бремя, предоставлены льготные условия пользования госимуществом. На краевом уровне создана Управляющая компания инвестиционного и инновационного развития СК. Для поддержки малых и средних предприятий, работающих в научно – технической сфере, создан Фонд содействия развитию венчурных инвестиций. Кроме этого, создан Гарантийный фонд, фонд микрофинансирования, ЕвроИнфоКорреспондентский центр, бизнес-инкубатор – целый спектр инфраструктурной поддержки и др. [3].

Список использованных источников:

1. Молчан А.С. Формирование генераторов развития и модернизации экономического потенциала региональных социально-экономических систем [Электронный ресурс] / А.С.Молчан. – Режим доступа: <http://www/icr.ua/com/ru>
2. Шакиров Н.Ш. Диверсификация экономики России: некоторые аспекты теории и практики [Электронный ресурс] / Н.Ш. Шакиров. – Режим доступа: <http://www.tisbi.org>
3. Губернатор Ставропольского края Валерий Гаевский: «За нами закрепилась роль локомотива развития макрорегиона» [Электронный ресурс] // Вестник: строительство, архитектура, инфраструктура. – Режим доступа: <http://www.rostovstroy.ru>

К.э.н. Шишкова В.С., Юдина Л.В.

Донецкий государственный университет управления, Украина

ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Финансирование природоохранной деятельности по остаточному принципу, практиковавшееся в дореформенный период, усугубилось резким снижением инвестиционной активности при переходе к рыночным отношениям. Анализ динамики инвестиционной сферы показал, что в результате постепенного ухода государства из инвестиционной сферы, все большая часть инвестиций финансируется за счет собственных средств предприятий и инвесторов. Оценка инвестиционного климата за последние годы свидетельствует о его улучшении по некоторым показателям, но в целом экономика Украины в настоящее время слишком нестабильна для осуществления долгосрочных инвестиций.

Успешное решение эколого-экономических проблем требует совершенствования структуры производственных комплексов с целью обеспечения высокого уровня экологичности их производства, внедрения новых технологий, которые будут способствовать комплексному и полному использованию природных ресурсов, совершенствования методов очистки и утилизации вредных отходов и выбросов, создания предприятий экологической индустрии по переработке отходов; рационального использования природных ресурсов с целью охраны окружающей среды.

Главными причинами производства неконкурентоспособной продукции, а также постоянного увеличения объемов выбросов и уровня загрязнения окружающей среды являются: применение технологий, которые в своем большинстве не отвечают современным требованиям, использование морально устарев-

шего и физически изношенного оборудования, невыполнение в назначенные сроки мероприятий по снижению выбросов в атмосферу, низкий технический уровень пылегазоочистных сооружений. Сроки эксплуатации технологического оборудования в черной и цветной металлургии, химической промышленности, производстве стройматериалов и энергетике значительно превышают установленный норматив, что является следствием недостаточного внедрения новых малоотходных и безотходных технологий.

Введение в 1992 году таких экономических методов регулирования охраны окружающей среды и природопользования, как платежи за использование природных ресурсов и платы за загрязнение, позволило сформировать базу новой системы финансирования природоохранной деятельности. В соответствии со ст. 42 Закона Украины «Об охране окружающей природной среды» [1] в настоящее время финансирование природоохранных мероприятий и экологических программ производится за счет следующих источников средств:

- Государственного бюджета Украины;
- Республиканского бюджета Автономной Республики Крым и местных бюджетов;
- средств предприятий, учреждений и организаций;
- фондов охраны окружающей природной среды;
- добровольных взносов;
- прочих средств.

Однако из средств, выделяемых из Государственного бюджета, осуществляются только мероприятия, включенные в состав государственных программ.

Законодательное регулирование охраны окружающей среды в Украине пока недостаточно активное. Существенный эффект может дать формирование рационального налогового механизма за счет системы льгот, способной содействовать такому реформированию государства, при котором возможен рост экономики без нарушения окружающей среды.

В рыночных условиях трансформация системы налогообложения в Украине является довольно острой проблемой. Ее реализация может осуществляться в двух направлениях [2]:

- расширение круга плательщиков налогов на основе отмены значительного количества льгот и сокращения общего количества налогов, сборов и других обязательных платежей;
- совершенствование системы стимулирующих льгот.

Для Украины на фоне резкого сокращения природоохранных расходов характерно формирование альтернативных источников, к которым в первую очередь относятся экологические фонды. Сегодня они занимают важное место в финансировании природоохранной деятельности в странах Центральной и Восточной Европы, тогда как в Украине их удельный вес в структуре природоохранных расходов пока что весьма незначителен и имеет тенденцию к снижению.

Источниками инвестиций экологического назначения в настоящее время могут быть амортизационные отчисления, кредиты банков, страховые компенсации, экологические платежи, которые будут аккумулироваться в экологи-

ческие фонды. Такие фонды должны создаваться на предприятиях-загрязнителях под контролем органов экобезопасности.

В условиях научно-технической революции большое значение имеют правила амортизации. Использование метода ускоренной амортизации снижает налоговые платежи предприятий, стабилизирует их финансовое положение и снижает риск, связанный с использованием новой техники.

Амортизационные отчисления являются, на наш взгляд, одним из наиболее эффективных источников финансирования капитальных вложений в природоохранную деятельность. За счет отчислений предприятий от амортизации природоохранных основных фондов может быть создан экологический амортизационный фонд.

Нормы амортизационных отчислений должны дифференцироваться по видам природоохранного оборудования с учетом степени агрессивности среды и срока его полного использования. При этом должны учитываться технические характеристики, правовые ограничения, интенсивность эксплуатации и т.п. Расчет суммы амортизации необходимо вести пообъектно от первоначальной стоимости, что даст возможность в течение 7-10 лет полностью восстановить их стоимость, т.е. накопить средства для замены изношенных основных средств. Средства от амортизации объектов природоохранного назначения должны поступать на отдельную статью, имеющую строго целевое назначение – ремонт, реконструкция и обновление основных средств природоохранного назначения.

Создание экологического амортизационного фонда позволит заинтересовать предприятия в обновлении именно основных фондов природоохранного назначения. Основной целью этого фонда должно стать инвестирование в экологическую сферу, т.е. капитальные вложения на полное восстановление и реконструкцию находящихся в эксплуатации очистных сооружений и природоохранного оборудования. Основной капитал фонда должен складываться и пополняться за счет ежемесячных амортизационных отчислений от первоначальной (восстановительной) стоимости природоохранных основных средств предприятий, входящих в состав данного фонда.

Как показывает анализ нормативно-правовых документов вопрос использования кредитной государственной поддержки в области природопользования остается неразработанным. Существующая законодательная база обуславливает предоставление кредитной поддержки сроком на 12 месяцев для: мероприятий, связанных с выполнением программы санации структурной перестройки; наращивания объемов выпуска и реализации продукции государственным и другим предприятиям, в имуществе которых доля государственной собственности превышает 50%; закупки товаров украинских производителей с последующей их реализацией потребителям, предприятиям и организациям потребительской кооперации предприятиями всех форм собственности. Экологический же аспект заведомо не присутствует. Между тем возможность оказания кредита предприятиям-загрязнителям в сложных экономических условиях является крайне важным элементом финансовой поддержки и самого товаропроизводителя и введения природоохранных мероприятий. Эти недочеты необходимо компенсировать дополнениями в законодательных актах по кре-

дитної підтримці підприємств, які вводять ресурсозберігаючі та екологічно чисті технології.

Реформувати систему кредитування необхідно таким чином, щоб підприємствам було вигідно вводити природоохоронні заходи, і ввести: пріоритетне кредитування, отримання кредиту на пільгових умовах, наприклад, з використанням кредитних ставок короткотермінового кредитування або відстрочкою їх виплати до введення основних природоохоронних фондів або екологічних в експлуатацію; при цьому поощрення комерційних банків в пільговому кредитуванні підприємств, які ефективно впроваджують природоохоронні заходи.

Простішою формою залучення іноземного капіталу є спільні підприємства, які за формою комерційної організації в переважній більшості представляють собою акціонерні товариства. В діючій редакції закону [3] нічого не сказано про звільнення СП від оподаткування прибутку. Можливо для спільних підприємств екологічного профілю або тих, що впроваджують повністю на сьогодні екологічні та займаються формуванням екологічної інфраструктури, було б доцільно ввести цей пільговий режим.

Таким чином, удосконалення законодавчої бази по питанню регулювання природоохоронної діяльності, застосування диференційованих норм амортизаційних відрахувань та прискореної амортизації, створення екологічного амортизаційного фонду як основного джерела капітальних вкладень в природоохоронну сферу діяльності, реформування системи кредитування та забезпечення пільгового режиму для цільових іноземних екоінвестицій будуть сприяти активізації рішення проблем охорони навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища», прийнятий постановою ВР від 26.06.91 № 1268-12 // Відомості Верховної Ради – 1991. – №41. – С. 547.
2. Концепція Податкового кодексу України. Бізнес. – 2001. – №5. – С. 86.
3. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 24.12.2002 г., № 349-IV // Уряд. кур'єр. – 2003. – №12. – 22 січня. – С. 2-12.

К.е.н. Язвінська Н.В., Боклан Н.С.

Національний технічний університет України «КПІ», Україна

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ОРГАНІЗАЦІЇ, ЩО ФУНКЦІОНУЄ НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Діяльність людини та, зокрема, виробнича впливала і продовжує впливати на навколишнє природне середовище, часто негативним чином. Серйозною проблемою стає поступове виснаження наявних природних ресурсів. Це загрожує не лише екологічними катастрофами, але й посиленням світової боротьби за економічне домінування. Тому пріоритетного значення отримує завдання

спільне для всіх країн світу – визначення шляхів сталого розвитку. В його основу покладено широке застосування досягнень науки і техніки з метою збереження для прийдешніх поколінь природних джерел ресурсів. Хоча вже два десятиріччя пройшло від моменту прийняття світової спільністю концепції сталого розвитку, нажаль, в нашій країні її сприянню ще не приділено достатньої уваги. Є в Україні науковці та практики, що здійснюють дослідження в цій царині. Зокрема, можна відзначити здобутки таких фахівців як Згуровський М.З., Довгань Л.Є., Караєва Н.В., Мельник, Мунтіян, Трегобчук В.М. та інших. У вищих навчальних закладах введено спеціальну дисципліну, з'являються монографії та підручники, що дають змогу ознайомитися як з загальним підходом, так і поглиблено вивчити певні галузі [6, с. 17-26].

Якщо спершу у визначені рівня сталого розвитку пріоритет мала екологічна складова, то на сьогодні поряд з екологічною у тісному взаємозв'язку знаходиться соціальна та економічна. Остання ґрунтується на певних умовах щодо економічного розвитку для задоволення людських потреб, збільшення чисельності населення і викликає необхідність формування для його регулювання певних нормативів, індикаторів.

Для забезпечення сталого розвитку на макрорівні сьогодні в Україні першочергово необхідно враховувати готовність мікрорівня – окремого підприємства та організації до участі в цьому процесі. В роботі Довгань Л.Є. та Сімченко Н.О. наведені фактори, які впливають на сталий розвиток підприємств на прикладі машинобудівної галузі, що сприяють внутрішньому збалансуванню економічної системи. Для забезпечення успіху в умовах конкуренції та одночасному здійсненні заходів щодо збереження навколишнього природного середовища діяльність організації, підприємства змушена відповідати певним вимогам економічної безпеки [8, с. 71-82]. Варто зауважити, що базуючись саме на зазначеному переліку факторів та відповідних вимогах, можливо визначити показники діяльності, серед яких багато технічних, еколого-економічних, фінансових та соціально-демографічних. Спираючись на них, для досягнення найкращих результатів керівництву підприємств та організацій необхідно приймати стратегічні й тактичні рішення, що призводять до певного стабільного стану їх функціонування.

Для розробки та результативної реалізації стабілізаційних рішень в економічній сфері діяльності організації або підприємства пропонується використовувати поширену на сьогодні систему збалансованих показників. Ця система є елементом стратегічного управління на основі виміру та оцінки ефективності функціонування організації за набором показників, який обраний так, щоб врахувати ключові стратегічні аспекти її діяльності. Власне автори концепції системи збалансованих показників Р. Каплан і Д. Нортон вбачають її головним результатом – створення організації, зорієнтованої на реалізацію стратегії. Автори концепції розробили відповідні стандартні обов'язкові елементи – виміри, причинно-наслідкові зв'язки, завдання, вимірювачі, цілі, ініціативи [1]. Як засвідчує практика, у більшості випадків проблеми були пов'язані саме з

реалізацією підприємствами та організаціями стратегій, а не якістю самих обраних стратегій. За запропонованими елементами можна відстежити та спланувати реалізацію стратегій, що дозволить підвищити успіх організації [7].

Питання впровадження сталого розвитку в організації є саме стратегічним і тому пропонується розглянути методичку формування системи показників для оцінки економічного зростання, реалізації стабілізаційних рішень економічної безпеки та формування на підприємстві відповідної системи збалансованих показників в межах концепції сталого розвитку. Взаємозв'язок індикаторів концепції сталого розвитку та стратегічних вимірів надає можливість визначити результативність дій за цим напрямом.

Для багатьох керівників підприємств залишається загадкою як можна отримати прибуток за рахунок утримання споживачів, витрат на них. А головне – чи варто нести маркетингові витрати на з'ясування чого вони хочуть, як їх утримати надовго та взагалі – чи потрібно виробляти ними бажане? Найпростіший спосіб переконатися в позитивній відповіді на ці питання – посадити поруч маркетолога та фінансиста й порівняти, що ж «пішло–прийшло». Для визначення результатів від прийнятих маркетингових рішень важливо зрозуміти механізм окупності маркетингу, управління відносинами зі споживачами та стратегічну цінність всього цього. Що стосується значущості стратегій маркетингу для успіху – вже багато разів про це сказано. А от про маркетинг та витрати на утримання споживачів з точки зору перевірки окупності – рідко можна почути доступне роз'яснення. Спробуємо з'ясувати деякі способи визначення вірності реалізації обраних стратегій.

По-перше, за аналогією з медициною й географією, завжди важливо знати, що і де знаходиться та в якому воно стані. Тому діагностика та розвідка – першочергові завдання на початковому етапі з'ясування де, хто, чим він займається і що приносить для спільної вигоди організації, підприємства. Окрім того, періодично з метою профілактики варто проводити огляди. Знаходячись у новому місці або визначаючи подальший шлях руху природно озирнутися на всі боки та уточнити – де знаходимось, що з ресурсами та у якому стані виконавці. Саме з цією метою і проводиться SWOT-аналіз, відомий багатьом. Найголовніше – не переплутати, де власні слабкі та сильні сторони, а в чому проявляється вплив зовнішніх обставин. Так і розглядається аббревіатура SWOT: Strengths – сильні сторони, Weaknesses – слабкі сторони, Opportunities – можливості, Threats – загрози. Простіше за все представити результати у вигляді таблиці (табл. 1).

Можна використати для наочності до неї ще графіки та діаграми з вказуванням сили впливу окремих факторів. Але баланс кількості між позитивними (сильні сторони і можливості) та негативними (слабкі сторони і загрози) факторами мало кому вдається витримати. Це цілком нормально, головне – достовірність інформації.

Припустимо, що всі характеристики ситуації вичерпані, тобто записані. Але цього замало. На другому етапі, за логікою ми тут же намагаємось знайти та співставити негативні фактори та сприятливі обставини, які нейтралізують вплив, намагаємось визначити як вплине на нас (на наші внутрішні особ-

ливості) стан зовнішнього середовища. Цей, часом неусвідомлений, крок має цілком прозаїчну назву перехресного аналізу або кросс-аналізу.

Таблиця 1. Приклад SWOT-аналізу

<p><u>Можливості:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - необхідні мінімальні інвестиції у просування, - споживачі локального ринку добре обізнані про товар; - високий ступінь лояльності покупців власного товару 	<p><u>Сильні сторони:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - є готові маркетингові засоби, що мінімізує витрати на просування, розповсюдження; - ціни доступні всім категоріям покупців
<p><u>Загрози:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - відсутність у продавців пропозицій широкого товарного асортименту; - залучена збутова мережа часто не здатна гарантувати належний сервіс; - створення нових товарів в галузі; - існування підробок 	<p><u>Слабкі сторони:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - існуюча збутова система часто не здатна гарантувати належне обслуговування; - низька кваліфікація продавців з управління відносинами з клієнтами; - низька корпоративна культура

Наприклад наведемо фрагмент результату цього аналізу, який буде мати вигляд лівої частини табл. 2 (у жирній рамці), що доволі часто використовується на практиці. Кожний напрям (права частина таблиці) може містити кілька цілей. Варто відразу визначити, яку мету ми ставимо у кожному окремому випадку порівняння зовнішніх і внутрішніх факторів та якої сфери бізнесу вона стосується.

На основі такого аналізу в подальшому значно простіше визначити необхідність термінового виправлення того або того напрямку роботи. Більше того, можна помітити певним чином, наприклад, червоним кольором ті цілі та перспективні напрями, які потребують першочергового втручання, жовтим – що очікує корегування, а необхідність лише профілактики – зеленим [3, с. 24-43].

Для наочності цілі з поділом на перспективи та з напрямом їх взаємозв'язку варто подати на «стратегічній карті» [5]. Сюди ж можна перенести «світлофорні сигнали».

Тобто, створюють матрицю (рис. 1), в якій рядки мають назви напрямів, стовпчики уособлюють стратегії – кожній стратегічній цілі відповідає певна чарунка. І на цій матриці помічають стрілочками рух від «простіших» стратегічних дій з управління персоналом до «складніших» – фінансових. Інший варіант складання цієї матриці – заздалегідь готуються стрілочки і різнокольорові картки, на яких записуються окремі стратегії, а потім розміщуються на тлі матриці, розкресленої на окремі поля. Тому і назва «світлофорні».

Завдяки отриманій карті, кожен підрозділ, кожний виконавець при знайомстві з уточненою своїм безпосереднім керівництвом матрицею, може уявити поставлені цілі та спланувати свою власну діяльність. Завдання керівника в даному випадку – пояснити підлеглим, де ж їх завдання, визначити ключові фактори успіху та назвати критерії досягнення успіху з чіткими оперативними цілями й строками їх оцінки [1]. Ось тоді й буде ясно, хто й що зробив, а хто вдало запаморочив голову – є документ.

Таблиця 2. Перехресний аналіз (фрагмент)

Фактори		Стратегічні цілі	Напрями
Зовнішні	Внутрішні		
<ul style="list-style-type: none"> • необхідні мінімальні інвестиції у просування; • створення нових товарів в галузі 	<ul style="list-style-type: none"> • є готові маркетингові засоби, що мінімізує витрати на просування, розповсюдження; • ціни доступні всім категоріям покупців 	Збільшення рентабельності власного капіталу	Фінанси – які визначені фінансові цілі щодо досягнення бачення
<ul style="list-style-type: none"> • споживачі локального ринку добре обізнані про товар; • високий ступінь лояльності покупців власного товару; • низька частка ринку; 	<ul style="list-style-type: none"> • ціни доступні всім категоріям покупців; • є готові маркетингові засоби, що мінімізує витрати на просування, розповсюдження 	Зайняти частку ринку	Клієнти – по яких показниках роботи з клієнтами треба мати успіх для отримання бажаних фінансових результатів
<ul style="list-style-type: none"> • відсутність у продавців пропозицій широкого товарного асортименту; • існування підрбок 	<ul style="list-style-type: none"> • існуюча збутова система часто не здатна гарантувати належне обслуговування; • ціни доступні всім категоріям покупців 	Розвиток власної збутової мережі	Бізнес-процеси – у яких внутрішніх процесах треба досягти успіху, щоб задовольнити клієнтів і отримати бажані фінансові результати
<ul style="list-style-type: none"> • залучена збутова мережа часто не здатна гарантувати належне обслуговування; • створення нових товарів в галузі 	<ul style="list-style-type: none"> • низька кваліфікація продавців з управління відносинами з клієнтами 	Створення навчального відділу	
<ul style="list-style-type: none"> • залучена збутова мережа часто не здатна гарантувати належне обслуговування; • створення нових товарів в галузі 	<ul style="list-style-type: none"> • низька корпоративна культура; • низька кваліфікація продавців з управління відносинами з клієнтами 	Розвиток програми наставництва	Персонал – що потрібно зробити для розвитку, щоб досягти успіху по всім попереднім напрямам
<ul style="list-style-type: none"> • відсутність у продавців пропозиції широкого товарного асортименту; • залучена збутова мережа часто не здатна гарантувати належне обслуговування 	<ul style="list-style-type: none"> • низька кваліфікація продавців з управління відносинами з клієнтами 	Підвищення кваліфікації персоналу з управління відносинами з клієнтами	

У табл. 3 подано фрагмент для організації. На основі такої системи обов'язкових елементів формують план дій з реалізації стратегії [2].

Для запропонованого прикладу можна навести фрагмент плану дій для підрозділу, що подано в табл. 4.

Сьогодні все більше керівників намагаються зафіксувати ключові розпорядження в письмових документах, тому що багато разів зіткнулись з проблемою «Ви мені не говорили», «А я не знав», «Я був відсутній і мені не передали». Але є спосіб полегшити контроль. Коли існує узгоджений та за-

тверджений вищим керівництвом план дій для всієї організації, кожного підрозділу, кожного виконавця на рік вперед (хоча б на півроку), керівник значно спрощує своє життя, а підлеглий отримує зрозумілий, власно ним розроблений і обов'язковий до виконання документ.



Рис. 1. Стратегічна карта

Таблиця 3. Система показників (фрагмент)

	Стратег. цілі	Оперативні цілі	Вимір	Заходи	Строк
Фінанси	Збільшення рентабельності капіталу	Ріст чистого прибутку	3%	Ріст обсягів продажу	1 рік
		Рентабельність продаж	5%	Зниження операційних витрат	1-е півріччя
Клієнти	Зайняти частку ринку	Частка ринку	0.5% у 1-й рік	Вихід на новий локальний ринок	1-е півріччя
		Обсяг продажу	500 тис. грн. на рік	Збільшення чисельності торговельних закладів	2-е півріччя
Бізнес-процеси	Розвиток власної збутової мережі	Розташування закладів сервісу	По 1 «точці» у транспортних розв'язках	Перевірка «точок» на швидкість доставки, зручність досягнення	Постійно
		Зменшення скарг	на 20%	Впровадження технології CRM	1-е півріччя
Персонал	Підвищення кваліфікації з управління відносинами з клієнтами	Опанування технологією ведення баз даних CRM	Пройшло навчання 12 осіб на місяць	Налагодження програм наставництва	Постійно
		Наявність постійних клієнтів	до 5% від загальної кількості	Звіти з бази даних фірми	2-е півріччя
		Наявність власних планів утримання клієнтів	Затвердження планів для 4 підрозділів щотижня	Презентація планів від підрозділів та окремих працівників	1-е півріччя

Таблиця 4. План дій підрозділу (фрагмент)

Завдання індивідуального плану	Причини	Питання	Відповідальна особа	Період	Методи	Ідеали	Бюджет
Налагодити контакти з центрами навчання	Опанування технологією ведення баз CRM	Перевірка відповідності програми	Керівник програми наставництва	1-12 місяць	Телефонні перемови, internet	Угода на рік	X00 грн.
		Довготермінова угода	Керівник програми наставництва	11-12 місяці	Перемови, internet	Наявність знижок при повторі	X000 грн.
Вибір місця для закладу	Розташування закладів сервісу	Перевірка «точок»	Контролер відділу збуту	Постійно	Спостереження	Мінімум 15 відвідувачів на день	X0 грн.
					Експеримент		
					Аналіз звітів		

Головне пам'ятати, що співробітники повинні бути ознайомлені зі своїми посадовими інструкціями та необхідно періодично звіряти з ними плани дій, що формуються в організації, для чіткого визначення відповідальних осіб.

Для формування внутрішньої відповідальності кожний співробітник отримує такий план і на окремому бланку в межах плану підрозділу складає індивідуальний та погоджує його з керівником (табл. 5).

Таблиця 5. План дій виконавця (фрагмент)

Відповідальна особа:		керівник програми наставництва ПІБ												
Тема / завдання	Контрольне питання	Контрольний рівень	Графік по місяцях 20__ р.											
Налагодити контакти з центрами навчання	Перевірка відповідності програм	Наявність угоди про обслуговування	X											
	Наявність довготермінової угоди	Угода на 3 роки, знижки											X	X

Але найцікавіше полягає у тому, що багато хто саме так і чинить, як описано вище: інтуїтивно рисують квадратики та стрілочки, розфарбовують, видають стоси розпоряджень. А насправді, все зводиться до кількох таблиць і одного рисунку. Наприклад, в японських організаціях, що відомі чітким додержанням управлінських принципів, фахівці організують робочі групи для здійснення SWOT- і крос-аналізу та складання стратегічних карт. Відповідні плани розробляються на місцях в трьох екземплярах, які після затвердження керівництвом, зберігаються по одному власне у виконавця, його керівника та у кадровій службі, а з часом переглядаються та корегуються [4]. В результаті отримуємо наочну картину тісного зв'язку стратегічного плану з бюджетом на

його виконання і можливість не довго думаючи перевірити розподіл організаційних ресурсів та затвердити відповідний бюджет на наступний рік.

Навчитися такому веденню справ легко, але усвідомити необхідність – складніше. У більшості випадків все закінчується саме в момент затвердження. Поставив «автограф» керівник і всі забули. Ось тут і помилка. Працелюбні та розумні японці, а хором з ними і німці, та й інші закордонні партнери часто дивуються як український бізнес тримається на плаву без постійного контролю. Саме тому і повинна слугувати розроблена стратегічна карта, система показників і плани дій. А якщо зібрати все складене разом, то отримаємо методику складання популярної сьогодні системи збалансованих показників. Її вигляд буде схожий на табл. 3. Ту саму систему збалансованих показників, яка й допоможе визначити – окупається робота або ні. А плани дій є механізмом підготовки до її реалізації.

Складним питанням залишається визначення конкретних мотивів і способів стимулювання працівників до виконання дій, що сприяють саме сталому розвитку. Тому в подальшому перспектива дослідження стосується вивчення ймовірних мотивів і розробки саме системи стимулів для забезпечення сталого розвитку підприємств та організацій в умовах та конкретних видах економічної діяльності України.

Список використаних джерел:

1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Юнити, 2002.
2. Нифаева О.В. Применение системы сбалансированных показателей в маркетинге [Электронный ресурс] / О.В. Нифаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005 – №5.– Режим доступа: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2005/5>
3. Савчук В.П. Практическая энциклопедия / В.П. Савчук // Финансовый менеджмент. – К.: Companion Group, 2008.
4. Тамаї Масахіко Система стратегічного менеджменту та система збалансованих показників / Тамаї Масахіко // матеріали семінару «Система стратегічного менеджменту: корпоративна політика та система збалансованих показників» – К.: УЯЦ НТУУ «КПІ», 2007.
5. Цепляева Е. Внедрение BSC: встраиваем или пристраиваем? [Электронный ресурс] / Е.Цепляева // Интеграция приложений Balanced Scorecard в информационную систему компании. – 2006. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/controlling/>
6. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: учебник / под ред. проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – 2-е изд., стер. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2008. – 1120 с.
7. Кащеев Р. Balanced Scorecard: новое заклинание или стратегия управления? [Электронный ресурс] / Р. Кащеев. – Режим доступа: <http://www.finansy.ru>
8. Довгань Л.Є. Сучасні аспекти сталого розвитку машинобудівних підприємств / Л.Є. Довгань, Н.О. Сімченко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – №3.– С. 71-82.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ СЕКТОР

<i>Лазаренко Ж.В.</i> Аналіз виконання зобов'язань Україною перед СОТ в контексті реалізації національних економічних інтересів.....	3
<i>Лізогуб Р.П.</i> Політика ціноутворення на підприємствах України.....	9
<i>Лізогуб Ю.С.</i> Особливості організації управлінського обліку на житлово-комунальних підприємствах.....	12
<i>Лисицын Н.С.</i> Особенности многозадачной многопользовательской операционной системы LINUX.....	14
<i>Макаров С.Л.</i> Значение целенаправленного формирования и изменения организационной культуры для успешного развития СТАРТАП предприятий.....	16
<i>Макєєва О.І.</i> Інноваційна складова розвитку сучасного світового господарства.....	18
<i>Маркович І.Б.</i> Дослідження чинників впливу на інноваційну активність промислових підприємств.....	20
<i>Матвійчук К.А.</i> Особливості тіньової економіки в Україні.....	22
<i>Матлага Л.О.</i> Основні підходи до визначення достатності банківського капіталу.....	26
<i>Михальченко Г.Г.</i> Вплив добробуту на відтворення і розвиток людського капіталу.....	28
<i>Ніколаєв Ю.О., Жук Л.А.</i> Деякі актуальні проблеми управління промисловим розвитком.....	31
<i>Новосад І.Г.</i> Напрями реалізації стратегій мотивації розвитку проблемних регіонів.....	33
<i>Новошинська Л.В.</i> Споживча поведінка на фінансовому ринку в аспекті маркетингової орієнтації бізнесу.....	36
<i>Павлик І.Л.</i> Управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства.....	39
<i>Підцерковна Х.В.</i> Концепція “Міста-саду” у формуванні урбанізованого простору.....	41
<i>Поліщук О.Ю.</i> Вплив бюджетно-податкової політики на формування заробітної плати в Україні.....	44
<i>Проха Л.М., Сподіна О.П.</i> Аналіз вирішення економічних проблем керування природокористуванням в ринкових умовах.....	46
<i>Режабек Е.Я.</i> Почему Россия не вписывается в стратегию формирования «общества знания».....	48
<i>Савичева А.Б.</i> Особенности персонала как ресурса организации.....	52

<i>Салимьянова Ж.Г.</i> Хранилище данных – как инструмент управления и развития бизнеса.....	54
<i>Самійленко Г.М.</i> Інноваційні структури як чинник інноваційного розвитку промисловості.....	56
<i>Сиволап Т.Г.</i> Фінансова реструктуризація промисловості регіону в формуванні кластерної економіки: інноваційний аспект.....	58
<i>Сидненко М.В.</i> Развитие высокотехнологического сектора как главный фактор экономического роста Украины.....	60
<i>Сидоренко М.В.</i> Ризики та зменшення їх впливу на діяльність малих і середніх підприємств на міжнародних ринках.....	62
<i>Скірко Ю.І.</i> Регіон – основа розвитку суспільства.....	64
<i>Слободяник Т.М.</i> Сутність категорії «економічна безпека підприємства».....	66
<i>Спіридонова К.О., Климова Д.А.</i> Механізм запровадження аутсорсингу для оптимізації витрат.....	69
<i>Столярчук Н.М.</i> Основні проблеми обліку інноваційної діяльності.....	71
<i>Текеєва Х.Э.</i> Методика управління інвестиціями.....	73
<i>Удод К.С.</i> Зайнятість фінансового сектору Закарпатської області та економічна криза.....	76
<i>Федулова І.В.</i> Зовнішні чинники розвитку харчової промисловості України.....	79
<i>Фролова Т.О.</i> Чинники глобалізації інвестиційних процесів.....	84
<i>Чекамова О.І.</i> Формалізація процесу капіталізації новацій в наукових установах аграрної сфери.....	87
<i>Чередниченко Н.В.</i> Питання внутрішнього та внутрігосподарського контролю в економічній літературі.....	91
<i>Чернява Г.Л.</i> Сучасний стан та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні.....	93
<i>Чернявський К.А.</i> Проблема допуску іноземного капіталу в національну банківську систему.....	96
<i>Черчата А.О., Артьомова С.О.</i> Використання логістичних підходів щодо формування міжфірмових зв'язків будівельних організацій.....	98
<i>Шелкоплясова Г.С.</i> Диверсифікація – основа розвитку макрорегіона.....	100
<i>Шишкова В.С., Юдина Л.В.</i> Формирование источников инвестиций в сфере природопользования.....	102
<i>Язвінська Н.В., Боклан Н.С.</i> Методика формування системи збалансованих показників організації, що функціонує на засадах концепції сталого розвитку.....	105

Наукове видання

Мови видання: українська, російська, англійська

НАУКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції
(29-30 вересня 2011 р.)

У семи томах

Том 7. Економіка в деталях

Окремі доповіді друкуються в авторській редакції

Організаційний комітет не завжди поділяє позицію авторів

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладається на авторів

Відповідальний редактор *Біла К.О.*
Технічний редактор *Капуш О.Є.*

Здано до друку 29.09.11. Підписано до друку 30.09.11.
Формат 60x84¹/₁₆. Спосіб друку – різнограф.
Ум.др.арк. 7,55. Тираж 100 пр. Зам. № 1011-07.

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

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, вул. Березинська, 80, офіс 2
Поштова адреса: Україна, 49087, м. Дніпропетровськ, п/в 87, а/с 4402

тел. +38 (067) 972-90-71

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

