
УДК 330+082

ББК 94

Z 40

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Druk i oprawa: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: Warszawa, ul. Wyszogrodzka, 16

e-mail: info@conferenc.pl

Cena (zł.): bezpłatnie

Zbiór raportów naukowych.

Z 40 Zbiór raportów naukowych. „Wpływ badań naukowych. (28.04.2013 - 30.04.2013) - Bydgoszcz: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. - 116 str.
ISBN: 978-83-63620-99-8 (t.5)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji 28.04.2013 - 30.04.2013 roku. Bydgoszcz.
Część 5.

УДК 330+082

ББК 94

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora zakazany.

Wszelkie prawa do materiałów konferencji należą do ich autorów.

Pisownia oryginalna jest zachowana.

Wszelkie prawa do materiałów w formie elektronicznej opublikowanych w zbiorach należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour».

Obowiązkowa odniesienia do zbioru.

ISBN: 978-83-63620-99-8 (t.5)

"Diamond trading tour" ©

SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

СЕКСЈА 25. ЕКОНОМІКА. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

1. Бруханський Р.Ф.....	6
ОБЛІКОВА ПІДТРИМКА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	
2. Гакман А.С.....	10
ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	
3. Кузьменко В. В.	12
РОЗБУДОВА МЕХАНІЗМУ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ КЕРІВНИКІВ В ОКРЕМИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ (НА ПРИКЛАДІ КОЛИШНІХ СОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН)	
4. Петрачкова Ю.Л.	19
ПРОБЛЕМЫ ВТОРИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ	
5. Польская Г.А.	22
ОРГАНИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ТОРГОВЫХ РАБОТНИКОВ ЧЕРЕЗ ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ	
6. Екимова О.Ю.	26
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ	
7. Екимова О.Ю.	28
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ	
8. Власенко В.В., Халова Т.....	30
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЇ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ	
9. Демченко И.А.....	34
СРАВНИТЕЛЬНАЯ АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СКФО	
10. Седляр М. О.....	40
ДО ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ»	
11. Шевченко О. М.	45
ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ	
12. Корчовна М.Р.	48
СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	

13. Брижань И.А.....	51
СУЩНОСТЬ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ	
14. Тимко Є.В., Мартакова Н.Є.....	55
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ПОСЛУГ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ	
15. Korniienko A.	59
THE DEFINITIONS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE WORLD	
16. Величко В.В.	62
НЕДОЛІКИ АЗИАТСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ НА ПРИКЛАДІ ЯПОНІЇ	
17. Головин А.А., Петрачкова Ю.Л.....	64
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФОРСАЙТ – ПРОЕКТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА	
18. Тиньков С.А., Петрачкова Ю.Л.	67
ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ПРОВОЗНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕГИОНА	
19. Кубахов В.М., Рыкованов А.С., Шаталов О.В.....	74
НЫНЕШНИЙ ХАРАКТЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПЛОДОРОДИЕ ПОЧВЫ	
20. Тинькова Е.В.	78
ВЫБОР ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	
21. Gernego I. O.	84
FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS ACCORDING TO THE SCHUMPETERIAN THEORETICAL CONCEPTS	
22. Рочвак О.А.	86
ОСОБЛИВОСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	
23. Ткаченко К.О.	88
ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	
24. Zapotochnyy V. I.	92
PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING THE INFRASTRUCTURE OF SECURITIES MARKET IN UKRAINE	
25. Яушев Р.А., Микляева Т.В.	95
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДИМЫХ ТОВАРОВ	
26. Красовская Э. В., Маловичко С. В.	100
ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	

27. Стоянова-Коваль С.С., Лиса Н.В.....	102
ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	
28. Тюмерова И.Б., Иванова Т.В.....	105
ПРИМЕНЕНИЕ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ (ОРВ) КАК ФАКТОРА СТИМУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	
29. Куліш І. М.	108
ПОБУТОВІ УМОВИ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ	
30. Пригула Х.М.	110
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ	
31. Виноградова Н.И.	113
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ	



Бруханський Р.Ф.

кандидат економічних наук, доцент

Тернопільський національний економічний університет

ОБЛІКОВА ПІДТРИМКА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Система інформаційного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарських підприємств, використовуючи в основному наявну інформацію фінансового і управлінського обліку, повинна розглядати її під дещо іншим кутом сприйняття, ніж це прийнято при традиційному обліку. Зокрема, з метою налагодження повноцінної обліково-інформаційної бази прийняття обґрунтованих управлінських рішень стратегічного характеру доцільно застосувати ефект синергії власне обліку та базових принципів стратегічного розвитку сучасного підприємства: 1) концепції цінностей; 2) стратегічного позиціонування; 3) моніторингу факторів впливу на витрати.

Стрімкий рівень розвитку технологій і загострення конкуренції як на вітчизняному, так і на світовому ринках змушують менеджмент підприємств здійснювати моніторинг повного спектру характеристик виробництва і збуту власної продукції (собівартість, якість, ціна, асортимент та інші), звертаючи не останню увагу на сприйнятті цінності товару для споживача.

З цієї точки зору доцільно наголосити на багатоаспектності досліджень економічної сутності категорії «цінність», яку свого часу здійснювали Дж. С. Мілль і Дж. Мак Куллола з позицій теорії затрат виробництва, М. Туган-Барановський в аспекті граничної корисності товару, М. Портер з погляду ланцюжка створення вартості, Ф. Котлер у контексті споживчої цінності і т.д.

Стосовно моделі обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту аграрного виробництва вважаємо найбільш прийнятним підхід американського економіста М. Портера, який у 1985 році сформулював концепцію визначення цінності товару (ланцюжка цінностей) з двох позицій: задоволення потреб споживача і оцінки процесу створення вартості.

Традиційний облік в основному зосереджує увагу на комплексі процесів всередині підприємства, починаючи від розрахунків з підрядниками і постачальниками та закінчуючи отриманням виручки від реалізації готової продукції. Однак, з точки зору стратегічного менеджменту моніторинг затрат з моменту придбання ресурсів не дозволяє повною мірою використовувати в своїх інтересах зв'язки з постачальниками, а закінчення моніторингу фактом реалізації продукції не забезпечує повноцінної інформації про потреби покупців, що є досить важливим для прийняття рішень стратегічного характеру. Таким чином, у межах сучасного обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільгоспвиробництва ефективне управління затратами вимагає більш широкого спектру моніторингу з виходом за межі конкретного підприємства.

Основним завданням моніторингу ланцюжка цінностей бізнесу є пошук можливих шляхів підвищення окремих результатів діяльності підприємства та покращення взаємодії між ними. З точки зору обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту аграрного виробництва врахування параметрів ланцюжка цінностей дозволить виділити додаткові напрями впливу на прибуток як кінцевий результат господарської діяльності: 1) взаємовідносини з постачальниками, підрядниками й іншими діловими партнерами з надходження ресурсів; 2) технологічні зв'язки елементів локального ланцюжка цінностей окремого підрозділу; 3) взаємозв'язок між ланцюжками цінностей підрозділів підприємства; 4) поєднання частин загальної цінності, створеної підрозділами підприємства в цілому; 5) взаємовідносини з діловими партнерами.

Практичне значення моніторингу ланцюжка цінностей полягає у побудові підприємством власної моделі формування цінності товарів, включаючи інформацію про більшість ділових партнерів (як мінімум постачальників і покупців). Варто зазначити, що концепція ланцюжка цінностей працюватиме з максимальною віддачею і ефективністю в умовах застосування кластерного підходу ведення бізнесу.

З метою визначення перспектив бізнесу в конкурентному середовищі переважно застосовують концепцію стратегічного позиціонування, яка передбачає два класичних шляхи конкурентної боротьби: 1) лідерство на основі затрат; 2) лідерство на основі якості (диференціації). Зважаючи на критичну поляризацію вказаних підходів, яка неспроможна забезпечити довготривалий успіх підприємства, орієнтуючись лише на низькі витрати (без врахування якості продукції) або ж високу якість (за рахунок надмірних витрат), в умовах вітчизняного аграрного виробництва вважаємо доцільним застосовувати обґрунтовану інтеграцію двох класичних концепцій лідерства з точки зору поєднання їх позитивних характеристик і формування алгоритму результату діяльності за співвідношенням «ціна-якість». Пропонований варіант стратегічного позиціонування діяльності сільськогосподарських підприємств вимагає: оптимальних розмірів землеволодіння; раціонального рівня спеціалізації та кооперації; асортименту продукції, орієнтованого на споживача; обґрунтованих обсягів виробництва; відповідального ставлення до збереження якісних показників земельних ресурсів; розгалуженої мережі збуту продукції; застосування ресурсозберігаючих технологій, екологічного землеробства; чіткого обліку і контролю всіх видів витрат.

Концепція моніторингу факторів впливу на витрати передбачає їх виявлення, класифікацію і дослідження ступеню релевантної дії на результат діяльності. З цих міркувань фактори впливу на витрати доцільно поділяти на дві групи: 1) структурні фактори, пов'язані переважно зі структурою і технологією агровиробництва (розмір землеволодіння, обсяг діяльності, асортимент продукції, доцільність інвестицій, застосовувані технології, ефективність інтеграції тощо); 2) функціональні фактори, пов'язані зокрема з організацією бізнесу (ефективність використання ресурсів, управління співвідношенням «ціна – якість», надійність стосунків з бізнес-партнерами, репутація підприємства тощо).

Основні параметри пропонованої стратегії лідерства сучасних сільськогосподарських підприємств України

Напрямок стратегії		Ефект
1.	Збільшення обсягів виробництва наявного асортименту продукції	Зниження собівартості одиниці продукції за рахунок зменшення питомої ваги умовно-постійних витрат
2.	Спеціалізація відповідно кліматичних зон	Економія витрат на багатoproфільність виробництва
3.	Забезпечення стандартів якості продукції	Стабільність попиту, вихід на європейські ринки збуту
4.	Відповідальне ставлення до земельних ресурсів	Збереження родючості ґрунтів, екологічність продукції
5.	Автоматизація процесів виробництва продукції	Зниження витрат на оплату праці і соціальний внесок
6.	Оптимізація внутрігосподарських зв'язків	Зниження собівартості продукції за рахунок зменшення обсягу загальновиробничих витрат
7.	Компактне географічне розміщення	Економія витрат на транспортування сировини і продукції
8.	Ефективна логістика на вході і виходу	Стабільність виробництва і реалізації продукції
9.	Наявність власної мережі збуту продукції	Зменшення ціни реалізації за рахунок торгової націнки
10.	Утворення агропромислового кластера	Покращення інфраструктури та кадрового забезпечення; зниження умовно-постійних витрат

Відповідно розмежуванню вказаних факторів на дві групи, на практиці переважно поляризуються і думки членів адміністративного апарату сільськогосподарських підприємств: частина менеджерів наполягає на пріоритетності структурних факторів впливу на витрати бізнесу, визнаючи інші несуттєвими і надуманими; інша – визнає перевагу функціональних, оскільки вважає висновки, зроблені на основі структурних факторів – застарілими. Ці точки зору безперечно мають право на існування, однак дійсно ефективну модель прийняття стратегічних рішень забезпечить лише їх синтез: раціональне господарювання + виважене управління.

Система обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарського підприємства значною мірою повинна орієнтуватись на пріоритетне використання інформації про зовнішню сферу діяльності підприємства,

оскільки в сучасних мінливих умовах господарювання традиційні системи збору і обробки облікової інформації є непристосованими до відстеження кризових тенденцій бізнесу, вони в основному зорієнтовані на стабільні зовнішні умови діяльності. Залежно від виявлених змін зовнішнього бізнес-середовища підприємство повинно застосовувати адекватні реакції. Несвоєчасність або відсутність адаптивних дій безумовно спричинить проблеми в діяльності підприємства, збільшить бізнес-ризиків і посилить загрозу банкрутства.

Основними причинами виникнення кризових ситуацій бізнесу є: 1) відсутність обґрунтованої стратегії розвитку підприємства на тривалу перспективу; 2) неадекватність обраної стратегії сучасним параметрам економіки; 3) тривале застосування стратегії розвитку підприємства без врахування змін зовнішнього бізнес-середовища; 4) розбіжність стратегічної мети і поточних цілей діяльності; 5) факт відсутності коригування стратегічної мети залежно від результатів поточної діяльності підприємства; 6) негативний вплив зовнішніх факторів бізнес-середовища, незалежних від підприємства; 7) вплив необґрунтованого моніторингу ризиків і загроз; 8) відсутність у підприємства можливостей своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища; 9) неефективне управління внутрішніми факторами розвитку підприємства внаслідок неадекватності стратегічної мети.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

В умовах постійного реформування системи бухгалтерського обліку відбуваються якісні зміни, які впливають на умови та ефективність ведення бухгалтерського обліку та формування облікової політики на підприємстві. Рационально сформована та побудована облікова політика на підприємстві забезпечує упорядкування облікового процесу, методичне та методологічне відображення фінансово-майнового стану та дозволяє розробити стратегію розвитку на перспективу.

Відповідно, необхідність вирішення проблем, щодо формування облікової політики та її практичного застосування зумовлюють необхідність дослідження даного питання.

Теоретичні аспекти формування облікової політики знаходять своє відображення в працях таких науковців як М.С.Пушкар, М.Т.Щирба, Ф.Ф.Бутинець, В.Г.Лінник, В.А.Дерій, М.В.Кужельний, Г.Г.Кірейцев, В.В.Собко, П.Я.Хомин а також зарубіжні науковці А.С.Бакаєв, Б.Нідлз, Р.Ентоні, Є.С.Хендрексен, М.Ф.Ван Бред.

Термін «облікова політика» наведений в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» передбачає сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Відповідно до міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» під обліковою політикою розуміють конкретні принципи, основи, домовленості, правила і практику, що застосовуються суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів.

Ф.Ф.Бутинець визначає облікову політику як комплекс методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, що обирається підприємством з-поміж загальноприйнятих або розробляються самостійно, виходячи з особливостей його діяльності з метою забезпечення захисту прав та інтересів власника [5, с.32]

М.С.Пушкар та М.Т.Щирба враховуючи різні підходи до формування облікової політики дійшли до висновку, що облікова політика це – механізм управління обліком, який здійснюється на основі вибору та розробки суб'єктом господарювання способів (варіантів), правил і процедур щодо організації та методики ведення обліку, складання та подання звітності виходячи із загальноприйнятих принципів та із специфіки діяльності підприємства для отримання повної, об'єктивної, достовірної і неупередженої інформації з метою прийняття зацікавленими особами обґрунтованих управлінських рішень. [4, с.30]

П.Я.Хомин стверджує, що у вітчизняній теорії чітко не сформовано методику застосування облікової політики безпосередньо на підприємствах, її методи,

принципи та процедури, тому це є наслідком хибного методологічного підходу. [3, с.259]

Отже, облікову політику можна розглядати з однієї сторони як ведення бухгалтерського обліку методом, обраним підприємством відповідно до умов його господарської діяльності, а з іншого як сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Процес формування облікової політики на підприємствах є досить трудомістким та багатогранним, оскільки вимагає від внутрішніх суб'єктів чітких дій, щодо формування методики обліку активів, капіталу, зобов'язань та результатів діяльності підприємства відповідно до принципів та правил, а також наданні користувачам повної та правдивої інформації з метою прийняття рішень.

Під час формування облікової політики слід звертати увагу на фактори, які допоможуть розкрити саме особливості підприємства: форму власності та організаційно-правову форму підприємства; належність підприємства до певної галузі; підпорядкованість підприємства; тип виробництва, виробнича структура; технологічні особливості; інфраструктуру ринку; нормативно-законодавчу базу з бухгалтерського обліку та фінансової звітності; принципи бухгалтерського обліку; особливості системи оподаткування; зовнішні користувачі; склад фінансової звітності тощо.

З практичної точки зору формування облікової політики проходять ряд етапів від організаційного, підготовчого, технологічного до результативного. Доцільність такого поетапного процесу дасть можливість: чітко визначити її мету та завдання, дослідити вплив факторів на вибір облікової політики, визначити об'єкти, обґрунтувати елементи, документально оформити та сформувані обліковому політику.

Основні проблеми, які слід відмітити при формуванні облікової політики це:

- забезпеченість інформаційної бази для її побудови;
- визначення групи користувачів та їх потреб;
- визначення та узагальнення сфери застосування;
- можливість ретроспективного та перспективного використання.

Підсумовуючи все вище відмічене можна зробити висновок, що процес формування облікової політики на підприємстві є досить непростим і не обмежується його одноразовим відображенням у наказі, а супроводжується постійним його вдосконаленням враховуючи всі зміни сьогодення.

Список літератури:

1. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” № 996-XIV від 16 липня 1999 року зі змінами та доповненнями.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»
3. П.Я.Хомин. Облікова політика в контексті методологічного обґрунтування сутності дефініцій. //Університетські наукові записки, 2007№3 (23), с.259-263.//
4. М.С.Пушкар, М.Т.Щирба. Теорія і практика формування облікової політики: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010 – 260с.
5. Бухгалтерський фінансовий облік [текст]: під заг.ред. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир:ППРута», 2009. – 912с.

Кузьменко В. В.

аспірант

Інститут економіко-правових досліджень НАН України

м. Донецьк

**РОЗБУДОВА МЕХАНІЗМУ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ
КЕРІВНИКІВ В ОКРЕМИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ (НА ПРИКЛАДІ
КОЛИШНІХ СОЦІАЛІСТИЧНИХ КРАЇН)**

Сьогодні питанням оплати праці керівників (особливо перших керівників) у країнах-членах Європейського Союзу (далі – ЄС) приділяється чимало уваги як з боку суспільства, так і з боку дослідників. Обговорюються як невиправдано високі рівні винагород, так і надмірна диференціація, що існує між доходами керівників та інших категорій працюючих. У більшій мірі подібна картина є характерною для країн з розвинутою ринковою економікою (таких, як Велика Британія, Німеччина, Швейцарія та інші), в яких десятиріччями шукалися конкретні фінансові інструменти підвищення зацікавленості керівників у кінцевих результатах діяльності очолюваних ними підприємств, установ, компаній [1-3]. Не такою гострою є ситуація у країнах, які порівняно недавно стали членами європейської спільноти: колишніх республік СРСР (Литва, Латвія, Естонія) та країнах колишнього соціалістичного «табору», що у минулому будували економіку за принципами соціалістичного устрою (Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія та інші). І хоча сьогодні ці країни з більшим або меншим успіхом «йдуть у ногу» з більш розвинутими країнами-членами ЄС, вони ще не в повній мірі позбавилися соціалістичної «спадщини», окремі моменти якої все ще залишаються відчутними в різних сферах суспільно-політичного та економічного життя, зокрема й у сфері оплати праці. Дослідження минулого, як правило, дає можливість більш чітко усвідомлювати процеси сьогодення, розуміючи природу явищ. Саме тому, на наш погляд, дослідження етапів формування механізму оплати праці керівників у країнах колишнього соціалістичного табору є достатньо важливим завданням і заслуговує на увагу з боку наукового загалу.

Перш за все, слід зауважити, що у країнах соціалістичного табору основою організації заробітної плати була визначена тарифна система. Властива цій системі статичність та жорстка нормативна заданість повністю відповідали радянській моделі управління економікою, яку також необхідно було побудувати в цих країнах. На думку радянського дослідника А. Волкова вибір саме тарифної системи був цілком виправданим, оскільки « ... відносна нерозвиненість економік на початковому етапі давала можливість побудувати, хоча б спрощено, єдину тарифну систему, яка б могла застосовуватися у всіх галузях для всіх категорій працівників – робітників, службовців, інженерно-технічних та керівних працівників» [4, с. 15]. Дослідження джерел того часу доводить, що у різних соціалістичних країнах процеси укріплення тарифної системи протікали по-різному, з урахуванням економічної та промислової специфіки країни. Але у всіх без винятку країнах незмінним був принцип побудови тарифної сітки (схеми посадових окладів) – основи основ тарифної системи – у

вигляді «ієрархічної драбинки», на верхівці якої знаходилися керівники підприємств, а замикали її технічні виконавці – тобто у порядку зменшення складності роботи та ступеня відповідальності.

Але всі параметри тарифної системи не можна було закласти у всіх країнах однаковими, оскільки їхні економіки відрізнялися за своїми характеристиками (структурою, темпами розвитку тощо). Підтвердженням цього є те, що співвідношення максимального окладу директора та мінімального окладу службовця в соціалістичних країнах досить суттєво варіювалися. Так, наприклад у Болгарії воно становило 1 : 4,25; у Німецькій Демократичній Республіці (далі – НДР) – 1 : 6,5; в Угорщині – 1 : 8,0; у Польщі – 1 : 6,7; у Румунії – 1 : 8,4; у Чехословаччині – 1 : 6,8. У цих межах розподілялися за рівнем окладів усі інженерно-технічні та адміністративні працівники.

В практиці оплати праці керівників у кожній соціалістичній країні були свої специфічні риси. Так, у Румунії посадові оклади керівників встановлювалися за класами заробітної плати. Всі технічні та адміністративні посади були згруповані у 42 класи. Віднесення працівників до класів заробітної плати здійснювалося відповідно до змісту праці, «відповідальності» посади та рівня професійної підготовки особи. Різниця між суміжними класами становила близько 5,0%. У НДР для директорів підприємств та їх заступників застосовувалися чотири групи посадових окладів. У Чехословаччині для директорів та їх заступників було встановлено 3 групи посадових окладів. В Угорщині всі керівники були розподілені за трьома категоріями: керівні працівники підприємств, до яких були віднесені керівники підприємств та керівники виробництва; працівники, що виконують самостійно творчу, технічну або господарську роботу (керівники робочих груп, дослідники, конструктори, ревізори тощо); адміністративні працівники (бухгалтери, касири тощо). У Болгарії для оплати праці керівників застосовувалася окрема сітка (усього в країні для оплати праці службовців використовувалося дві сітки). У Польщі в було введено єдину сітку оплати праці керівників, інженерно-технічних працівників (далі – ІТП) та службовців для галузей обробної промисловості. Оклади керівникам встановлювалися на базі оплати фахівців із застосуванням єдиної шкали надбавок за керівництво, починаючи від майстра дільниці і до керівника підприємства (об'єднання).

Від самого початку реформування систем оплати праці в країнах соціалістичного табору (за взірцем СРСР) особливої значущості набули посадові оклади майстра та старшого майстра, оскільки в якості похідного окладу (відправної точки) у побудові всієї системи посадових окладів, у тому числі керівників використовувався посадовий оклад майстра. Пояснювалося це тим, що в діяльності майстра, з одного боку, виражені елементи роботи висококваліфікованого робітника, а, з іншого боку, – інженерно-технічного працівника. Це також відповідало підходу, сформованому ще у 30-ті роки у СРСР, який інтенсивно «впроваджувався» у соціалістичних країнах щодо сприймання майстрів як безпосередніх організаторів виробництва, керівників та вихователів робітників, від праці яких залежить успішний розвиток виробництва. Щодо визначення посадового окладу майстра, то поширеною практикою у соціалістичних країнах було визначення посадового окладу майстра в залежності від тарифних ставок робітників. Так, у Польщі розряд майстра на 1-2 був вищим самого високого розряду робочих, підлеглих йому, а у старшого

майстра або начальника зміни – на 1 розряд вище розряду майстра. При цьому посадовий оклад майстра повинен був перевищувати заробітну плату підлеглих йому висококваліфікованих робітників на 10-20,0%. У Румунії рівень посадових окладів майстрів встановлювався, як правило, на 15-20,0% вище тарифних ставок підлеглих їм най високооплачуваних робітників (які оплачувалися за вищим ступенем найвищого розряду). Оклад старшого майстра встановлювався на 10,0% вище, ніж майстра.

При здійсненні заходів щодо вдосконалення оплати праці в соціалістичних країнах особливу увагу було направлено на пошук обґрунтованих співвідношень між рівнями посадових окладів керівників виробничих ланок (майстрів, начальників цехів) і тарифними ставками підлеглих їм робітників. Так, у НДР при встановленні посадових окладів для цих категорій працівників виходили з того, що посадові оклади майстрів повинні бути у середньому на 10-20,0% вище середньої фактичної заробітної плати висококваліфікованих робітників вищого розряду або робітників, підлеглих майстру.

Головною ідеєю, яка втілювалася у життя відносно оплати праці керівників (та інженерно-технічних працівників та службовців) у соціалістичних країнах було те, що складність їхньої праці визначалася відповідно до розмірів підприємства, цеху або дільниці, рівня їх технічної оснащеності. Виходячи з цього, у більшості країн було прийнято розділяти ІТП та службовців на 2 групи:

- працівники, до яких у рамках однієї і тієї ж посади можуть пред'являтися різні вимоги в залежності від підприємства або дільниці виробництва, на якому вони зайняті. До їх числа належали керівники підприємств, відділів, цехів, дільниць та інших виробничих підрозділів;

- працівники, у яких складність та обсяг робіт у межах однієї й тієї ж посади практично не залежать від розміру підприємства або його структурного підрозділу. До них належали службовці (за виключенням керівників структурних підрозділів), основна маса посад рядових інженерно-технічних працівників (інженери, економісти, техніки тощо). Посадові оклади цих працівників на різних підприємствах галузі були, як правило, однакові.

Для врахування в оплаті праці керівників підприємств, цехів, дільниць масштабів підрозділів, якими вони керують та складності керівництва, у соціалістичних країнах, так як і у СРСР, застосовувалося категорювання підприємств, їх лінійних та функціональних підрозділів. Оклади керівників підприємств, головних фахівців, начальників відділів, апарата управління підприємств встановлювалися в залежності від групи (категорії) підприємства; начальників цехів та інших керівних працівників цеху – від групи (категорії) цеху; начальників дільниць, старших майстрів дільниць, майстрів – від групи (категорії) виробничої дільниці. За тим же принципом диференціювалися посадові оклади і окремих категорій інженерно-технічних працівників.

У промисловості країн соціалістичного табору для оплати праці керівних працівників використовувалася така кількість груп (категорій): у Болгарії – 12; Угорщині – 5; Польщі – 3-6; Румунії – 7; Чехословаччині – 5-6. Кількість груп (категорій) цехів та дільниць також варіювалася і складала, наприклад, в Угорщині – 4; Румунії – 5; Чехословаччині – 4-5.

Відмінності у розмірах окладів керівних працівників за категоріями

підприємств були досить значними. Так, в Угорщині посадові оклади керівників підприємств вищої категорії перевищували посадові оклади керівників підприємств нижчої категорії майже вдвічі. У Польщі «розрив» між окладами цих працівників становив від 24,0 до 50,0%.

Підприємства, цехи, дільниці розподілялися за категоріями оплати відповідно до конкретних показників. Вибір цих показників визначався переважно специфікою тієї чи іншої галузі. У більшості країн в основу категорювання підприємств, як правило, було покладено один або декілька основних (загальних) показників та ряд додаткових (специфічних). Так, у Болгарії основними показниками категорювання були: вартість обробки (вартість чистої продукції плюс амортизаційні відрахування), енергоозброєність праці, «розкиданість» (територіальна розпорошеність) виробничих одиниць; у Польщі – річна вартість продукції за мінусом витрачених матеріалів та вартості діючого виробничого обладнання. У Румунії основним критерієм була умовна вартість виробництва, яка включала такі показники, як загальний фонд заробітної плати, нарахування на неї та амортизації основних фондів. У промисловості Чехословаччини в якості основного показника, що визначала категорію підприємства, використовувалася чисельність працівників.

В якості додаткових показників, що враховувалися при визначенні категорії підприємства за оплатою праці керівних працівників, у промисловості Болгарії застосовувалися, наприклад, показники складності та якості продукції, що виготовляється; у Румунії – тип та складність виробництва, ступінь автоматизації та механізації виробництва процесу, територіальна «розпорошеність» виробництва, кількість змін, питома вага експортної продукції; у Чехословаччині – технічна складність виробництва, номенклатура продукції, що випускалася, організаційна та територіальна розпорошеність (роз'єднаність) підприємства, ступінь механізації та автоматизації виробництва, питома вага замовлень на експорт, вартість основних фондів, обсяг капіталовкладень. В Угорщині при категорюванні підприємств та їх підрозділів використовувалися такі показники, як: чисельність зайнятих, обсяг виробництва, вартість основних фондів. При цьому, при затвердженні категорії обирався показник, що найбільш відповідав характеру конкретного підприємства, його самостійних підрозділів (його обирало відповідне міністерство, у підпорядкуванні якого знаходилося це підприємство). Також в Угорщині міністерство мало можливість змінювати категорію у бік збільшення або зменшення (на одну категорію), й тому додаткові показники для встановлення категорії не застосовувалися.

У ряді країн (Болгарія, Румунія) для класифікації підприємств за категоріями оплати були розроблені спеціальні методики. Так у Румунії діяла балова оцінка показників (обсяг, характер, складність та технічний рівень виробництва). Кількість балів за основними показниками додавалася до кількості балів за додатковими показниками. На основі загальної балової оцінки визначалася категорія підприємства з оплати працівників.

У середині 70-х рр. ХХ ст. при проведенні заходів з подальшого удосконалення оплати праці у низці соціалістичних країн (Болгарія, Чехословаччина) при категорюванні підприємств у більшій мірі стали використовувати показники, що характеризували технічний рівень виробництва та продуктивність праці. Ці показники мали за мету підвищення зацікавленості керівних інженерно-технічних

працівників у зростанні продуктивності праці, в технічному переоснащенні виробництв, механізації та автоматизації виробничих процесів, покращення використання виробничих фондів (подібні показники були введені у СРСР як основні при категорюванні підприємств в більшості виробничих галузей).

Одним з важливих напрямів удосконалення системи посадових окладів керівників у країнах соціалістичного табору вважався більш повний облік їх знань, особистих якостей та результатів праці, підвищення зацікавленості в освоєнні нової техніки, технології, здійснення заходів зі спрощення та покращення структури управління.

З цією метою використовувалися різні форми та методи оплати:

- встановлення окладів у межах їх мінімально та максимально припустимих розмірів («вилок») за кожною посадою;
- застосування спеціальних надбавок до окладу за високу кваліфікацію;
- встановлення доплат за суміщення посад;
- зниження розмірів окладів при невиконанні визначених показників роботи.

Різниця між максимальними та мінімальними окладами («вилка») варіювалася, складаючи в різних країнах такі значення: в Угорщині – 50-90,0%; у НДР – 10-15,0%; у Румунії – до 30,0%

Досить тривалий час у більшості країн соціалістичного табору при встановленні працівникам конкретного розміру окладу у межах «вилки» враховувалися такі чинники, як досвід праці та знання. Але у середині 70-х рр. головними стали результати роботи, тобто конкретний трудовий внесок у виробництво. Так у Румунії, наприклад, для посади «керівник відділу» поряд з посадовими окладами, встановленими у відповідних схемах, були передбачені й градації – 4-6 на кожную посаду. Підвищення посадового окладу в межах градацій (у рамках однієї й тієї ж посади) здійснювалося на основі оцінки досвіду, здатності до виконання функцій даної посади, ініціативи, оперативності у роботі, добросовісності у виконанні завдань, конкретного внеску у покращення діяльності колективу.

Також досить широко застосовувалися спеціальні надбавки до окладу за високу кваліфікацію для керівних працівників. Так, у Болгарії керівникам, які досягли високої ефективності праці встановлювався персональний оклад на 30,0% вище посадового окладу за схемою. У Румунії керівним працівникам (директор, технічний директор, головний інженер, головний бухгалтер, директор з комерційних питань, адміністративний директор) виплачувалися спеціальні щомісячні надбавки, за керівництво у розмірі 10-25,0% окладу, в залежності від значення посади, складності виконуваної роботи, розмірів підприємства (у різних галузях вони були різними). Диференціація цієї винагороди у межах мінімуму та максимуму мала сприяти вираховуванню внеску керівних працівників у виконання виробничого плану та їх особистих якостей.

У Польщі надбавки «за керівництво» для керівних працівників (від майстра до директора підприємства) встановлювалися у твердих (незмінних) розмірах та досить значно диференціювалися. Їх розмір залежав:

- у майстрів – від чисельності підлеглих (робочих) або кількості бригад;
- у начальників змін – від кількості підлеглих дільниць;
- у керівників відділів заводоуправлінь – від обсягу та складності роботи, що

виконується та функцій контролю;

– у керівників виробничих підрозділів – від вартості та номенклатури продукції, у тому числі експертної, рівня технічної оснащеності, вартості основних фондів, чисельності зайнятих, вартості спожитої сировини та матеріалів;

– у членів дирекції – від народногосподарської значущості підприємства, складності та обсягу виробництва, чисельності зайнятих на підприємстві; вартості основних фондів, обсягу капітального будівництва.

Оскільки у СРСР в той час впроваджувався ужиття лозунг щодо інтенсифікації виробництва й були встановлені доплати за суміщення посад, виконання плану меншою чисельністю виробничого персоналу, підвищення продуктивності праці тощо (у тому числі і для таких категорій управлінського персоналу, як начальники цехів та майстри), подібна практика поширювалася і в інших соціалістичних країнах. Так, у Болгарії майстрам доплачували до 30,0% окладу за скорочення чисельності робітників. Іншим категоріям керівних кадрів за впровадження заходів щодо інтенсифікації виробництва могла бути встановлена доплата у розмірі до одного місячного окладу на рік.

У середині 70-х рр. ХХ ст. у виробничій сфері соціалістичних країн почалося впровадження таких умов оплати праці, які мали за кінцеву мету стимулювати подальше удосконалення управління виробництвом та чисельності управлінського апарату на основі концентрації, спеціалізації та підвищення технічного рівня виробництва. В окремих соціалістичних країнах (наприклад, у Румунії) розмір посадових окладів керівників був поставлений у залежність від ступеня виконання конкретних показників плану, які були встановлені підприємству. Оклади керівним працівникам виплачувалися в повному обсязі лише у випадку виконання підприємством (або підрозділом) конкретних показників. У випадку їх невиконання оплата праці керівників здійснювалася за зниженими окладами. Розміри окладів встановлювалися диференційовано за групами посад. Максимально можливе зниження посадового окладу становило до 1/3 його суми.

В Угорщині у випадку, коли підприємство працювало збитково протягом року, керівним працівникам знижувалися посадові оклади на наступний рік, але не більше ніж на 25,0%.

У НДР посадові оклади майстрів та інших керівників промислових підприємств ділилися на постійну частку (основний оклад, що залежав від кваліфікації робітника і ступеня відповідальності тієї посади, яку він обіймає) та змінну (окладну премію), що була покликана стимулювати досягнення високих виробничих результатів). Розміри окладних премій залежали від трудового внеску працівника та виконання окремих показників – вони могли на 10-15,0% перевищувати максимальний розмір окладу за даною посадою.

Таким чином, проведений огляд розвитку механізму оплати праці керівників у країнах соціалістичного табору доводить той факт, що він формувався під впливом СРСР, хоча навіть у цих умовах, не зважаючи на суворий регламент командно-адміністративної системи, країни прагнули знайти свої варіанти механізму, розуміючи важливість знаходження ефективних важелів впливу на мотивацію керівних кадрів. Крім того, до сих пір закладені у ті роки основи систем оплати праці керівників ще існують у той чи іншій формі у країнах, що колись будували соціалістичний устрій, а

сьогодні є повноправними членами європейської спільноти.

Література

1. Е. Радевич Оплата труда руководителя компании: британский опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://chelt.ru/new/?p=1220>
2. Оплата труда руководителей в Швейцарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.evrokatalog.eu/articles>
3. Германия установит «потолок» зарплат для руководителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.euromag.ru/germany/28999.html>
4. Тарифные системы оплаты труда в промышленности стран-членов СЭВ, Госкомитет Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы, отв. за выпуск М. Мошенский, М. 1974 г., 300 с.

Петрачкова Ю.Л.

кандидат экономических наук,
зав. кафедрой экономики и менеджмента
Курского института кооперации (филиал) БУКЭП

ПРОБЛЕМЫ ВТОРИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ

Главной особенностью современного образовательного процесса в высших учебных заведениях, а так же и в техникумах является совмещение учебы с работой студентами очной формы обучения. Занятость студентов нередко классифицируется как вторичная.

Считается, что занятость – это общественно-полезная деятельность индивидов, которая в большинстве случаев обеспечивается их заработком. Данное определение позволяет рассматривать в качестве занятости и учебу, и труд студентов, поскольку оба вида деятельности являются общественно-полезными и предполагают наличие финансовых выплат: стипендии или заработной платы. Если «учебная» занятость студентов подразумевает систему отношений, определяющую процесс обучения в вузе, то трудовая занятость включает социальные отношения по поводу рабочих мест и участия в экономической деятельности [1].

Молодые специалисты, выходящие на рынок труда после окончания учебных заведений, неизбежно сталкиваются с различными сложностями. Те же самые сложности возникают у студентов, которые совмещают работу и учебу в университете. Нередко у таких студентов возникают проблемы на рынке труда:

- основная проблема это, то, что молодые специалисты, получающие образование, часто не имеют возможности применить свои знания по специальности;

- ещё одной из важнейших проблем является то, что работодатель не желает брать на работу молодых специалистов из-за отсутствия у них опыта работы.

- студенты теряют ценность профессионализма, поскольку основной задачей является временная подработка, получение денежных средств без учета специфики работы.

- несовпадение графиков учебы и предполагаемой подработки, в результате чего студенты подстраивают работу под учебный график и работают ночью, в вечернее время, в выходные.

- появление синдрома хронической усталости. Работающие студенты теряют возможность полноценного отдыха, организм функционирует в режиме повышенной напряженности в течение длительного времени.

- самой важной проблемой является неуспеваемость по изучаемым дисциплинам. Студенты практически не учат лекций, не выполняют лабораторные, домашние задания из-за отсутствия времени. В результате имеют посредственный уровень знаний.

На основе проведенного нами анкетирования среди студентов очного отделения рассмотрим закономерности различных вариантов совмещения работы и учёбы. Данных таблицы 1 говорят о том, что совмещать работу с учебой готовы

большинство студентов, особенно студенты ВУЗов (56%), которые уже работали или работают. Большинство студентов техникума (50%), считают, что сначала учёба, а потом работа. Это говорит о том, что студенты вуза уже серьёзные и готовы трудиться, хотя быть самостоятельными и получать доход от трудовой деятельности, а студенты техникумов готовы получать знания и быть под опекой родителей.

Таблица 1

Результаты ответов на вопрос: «Возможно ли совмещать работу и учёбу?»

Варианты ответов	Уровень образования		Итого	Структура,%
	Техникум (человек)	Студент вуза (человек)		
Это вполне реально	20	56	76	76
Возможно	30	21	51	51
Нет, невозможно	50	23	73	73
Итого	100	100	200	100

Анализ данных таблицы 2 показал, что 50% девушек готовы совмещать учёбу и работу при наличии свободного времени, а вот мужская половина

Таблица 2

Ответы на вопрос	Пол			
	Мужской		Женский	
	Чел.	%	Чел.	%
Наличие свободного времени	24	33,3	36	50
Неполного рабочего дня	16	22,2	24	33,3
Нужны деньги	32	44,4	12	16,6
Итого:	72	100	85	100

Результаты ответов на вопрос:

« Совмещать работу и учебу можно при условии»

студентов (44,4%) говорит о том, что им нужны деньги. На самом деле молодым парням необходимы деньги, чтобы сводить девушку в кино, театр, подарить цветы. На не полный рабочий день пошли работать как представители женского пола студенты, так и мужского. К существенным недостаткам можно также отнести заметное снижение работоспособности во время сдачи экзаменов по вполне очевидным причинам.

Исходя из полученных в ходе нашего исследования данных, мы пришли к

выводу том, что подрабатывающий студент более уверенно чувствует себя на рынке труда выходя во «взрослую жизнь», имея опыт работы, некий выработанный набор качеств, более высокий уровень самооценки, некие практические универсальные навыки и т.д.

Молодое поколение - это не только движущая сила инновационных изменений. В случае нарушения процесса общественного воспроизводства молодежь может стать возможным и весьма вероятным фактором социальной нестабильности. Поэтому оптимизация процесса вторичной деятельности студенческой молодежи должна рассматриваться как мера сохранения стабильности жизнеспособности общественной системы в целом.

Список использованных источников

1. Ищенко Т.В. Место студенчества в социальной структуре общества// СОЦИС,2007, №2.
2. Крылова Н. Молодежь и безработица Крылова Н. Курапова О.А. Проблемы социальной адаптации молодежи к современным условиям рынка труда / Кязимов К. Рынок труда и профессиональное образование. // Человеческие ресурсы. 2003., №2.
3. <http://profkomanda.edinros.ru/article/>

Польская Г.А.

Доцент Курского института кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права, г. Курск

ОРГАНИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ТОРГОВЫХ РАБОТНИКОВ ЧЕРЕЗ ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ

Понятие эффективного контракта появилось в России при разработке программы увеличения заработной платы работникам бюджетной сферы. Однако, по нашему мнению, эффективный контракт может быть разработан и реализован в других сферах экономики и для работников коммерческих и некоммерческих организаций, например для организаций потребительской кооперации. Понятие «эффективный контракт» представляет собой документ, в котором должны быть заложены направления стимулирования трудовой деятельности как процесса воздействия на торговых работников с помощью совокупности стимулов, формирующих их инновационное поведение и побуждающих к активному использованию трудового потенциала на основе взаимных интересов работников и работодателя для реализации задач стратегического развития хозяйствующего субъекта.

В нем должны сочетаться экономические формы и методы побуждения работников, направленные на усиление заинтересованности и ответственности за результаты деятельности, основанные на базовом и дополнительном материальном вознаграждении, получении льгот.

Успешная деятельность любой организации зависит от высокой результативности совместного труда занятых в ней работников, от их квалификации, профессиональной подготовки и уровня образования, от того на сколько условия работы и быта благоприятствуют гуманизации труда, удовлетворению материальных, социальных и духовных потребностей людей, разностороннему проявлению личности.

Материальное стимулирование труда в эффективном контракте определяет материальное вознаграждение трудового вклада, и является фактором и основой инновационного и динамичного развития отрасли.

На современном этапе в торговле сложился традиционный подход к содержанию материального вознаграждения. Размер материального вознаграждения включает базовую часть, поощрительную (переменную) и выплаты социального характера, представленного на рисунке.



Рис. Структура материального вознаграждения труда работника

Размер материального вознаграждения в российской практике формируется за счет средств фонда заработной платы и выплат социального характера. В фонд заработной платы включается оплата за отработанное и за неотработанное время.

К выплатам социального характера относятся: страховые платежи, оплата услуг здравоохранения, спортивных и оздоровительных учреждений, оплата проезда, оплата содержания детей в дошкольных учреждениях, расходов на платное обучение членов их семей и другие. В экономической литературе они получили название «гибкая система социальных льгот и выплат», которые оказывают дополнительное стимулирование трудовой деятельности. На финансово устойчивых предприятиях перечень выплат, предоставляемых работникам, значительно шире по использованию.

На практике базовую часть материального вознаграждения торговых работников может определять тарифная система при сдельной форме оплаты труда: прямая, косвенная сдельно – премиальная, сдельно - прогрессивная и аккордная, при повременной форме оплаты труда: простая, повременно – премиальная, повременно – сдельная, повременная с нормированным заданием и бестарифная система оплаты труда. Поощрительная (переменная) часть должна обеспечивать повышение заработной платы относительно ее базовой части, выплачиваемой за выполнение установленной нормы труда или за результаты деятельности по выполнению основного показателя, характеризующего трудовой вклад работника. Это премии и вознаграждения, компенсационные выплаты, стимулирующие доплаты и надбавки.

Фактор социальной защиты работников предусматривает мероприятия по социальному страхованию, соблюдению гражданских прав и социальных гарантий, установленных законодательством. Меры социальной защиты обеспечивают: минимальный размер оплаты труда и тарифной ставки (оклада), нормальную продолжительность рабочего времени, компенсации за работу в условиях, превышающих норму, возмещение вреда здоровью в связи с исполнением трудовых обязанностей; отчисления во внебюджетные фонды; выплату пособий по временной нетрудоспособности, выплату пособий по уходу за ребенком и другие.

На практике базовая часть материального вознаграждения, определяющая

эффективным контрактом должна составлять не менее 70%. И только тридцать процентов должны быть переменными.

При этом в отдельных зарубежных странах на долю переменной части приходится только 5-10 процентов.

Как показывают исследования, назрела необходимость дифференциации заработной платы путем регулирования переменной части материального вознаграждения от качества выполняемой работы, условий труда, образования, квалификации, роста производительности труда и других условий. При этом необходимо отметить ошибочное мнение отдельных авторов, что стимулирующей в эффективном контракте может быть только переменная часть материального вознаграждения. Поэтому использование эффективного контракта в отрасли не должно быть направлено только на использование интеллектуального и творческого потенциала работников, их ответственности только на реализацию показателей переменной части.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что эффективный контракт в системе материального стимулирования в России, в том числе в торговой деятельности должен быть направлен на поиск и развитие мотивов к активному труду и инновационному, динамичному развитию хозяйственной деятельности. Организация материального стимулирования труда через эффективный контракт как базовой, так и переменной частей должна быть ориентирована на ценности, знание, творчество, интеллект, компетентность, профессиональный рост, коммуникабельность работников для достижения целей развития предприятий, организаций.

Свободное время является важным мотивом деятельности и самостоятельным фактором динамичного развития, оказывающим влияние на отдых работника и восстановление физических и интеллектуальных сил для дальнейшей активной трудовой деятельности, на удовлетворение их социально- культурных потребностей, вызываемых, в том числе ускорением научно – технического и социального прогресса. Фактор свободного времени в системе стимулирования труда имеет свои особенности, так как недостаточный уровень доходов работников требует дополнительных затрат и достаточно высокой интенсивности труда в целях повышения материального вознаграждения.

Исходя из этого видно, что на укрепление экономического потенциала и повышение заинтересованности работников в достижении высоких результатов трудовой деятельности оказывают влияние использование совокупности факторов, определяющих динамичное развитие отрасли.

Механизм реализации эффективного контракта, по нашему мнению, должен предусматривать влияние не только экономического развития отрасли на её социальные показатели, но и отражать обратное влияние на объемные и качественные показатели путем создания нового инновационного поведения работников в достижении стратегических целей хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная

финансовая политика: учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – М.: КНОРУС, 2012. – 304с

2. Макринова Е.И. Проблемы и перспективы системного управления персоналом организаций потребительской кооперации: Монография. – Белгород: Кооперативное образование, 2006.– 210с.
3. Польская Г.А. Совершенствование материального стимулирования труда в торговле потребительской кооперации. Международный научно – теоретический журнал Вестник Белгородского университета потребительской кооперации № 1(25). – 2008.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Нанотехнология ныне находится в начальной стадии развития, поскольку основные открытия, предсказываемые в этой области, все еще не сделаны. Тем не менее, проведенные исследования уже сейчас дают практические результаты. За применение передовых научных исследований нанотехнологию относят к высоким технологиям.

Современная наука и технологии все активнее втягиваются в конкурентную рыночную деятельность. Фундаментальные исследования и их конечный результат—научно-техническая продукция—становятся важнейшим фактором реализации геополитических интересов государства в условиях глобализации экономики и становления общества знаний.

Следует отметить, что ожидаемое к 2015 году широкое промышленное применение нанотехнологий будет иметь серьезнейшие экономические и социальные последствия для всего человечества.

Любое вложение в развитие технологий оправдано лишь тогда, когда обеспечена их востребованность внутри страны. Известно, что из России ежегодно «уходят» десятки технологий, и если не решить проблему их востребованности, то такая же судьба ждет и нанотехнологии.

Если не удастся обеспечить востребованность технологий внутри страны, то в результате, как это часто бывало в отечественной истории, Россия будет платить дважды: сначала—за разработку той или иной технологии, а потом—за покупку конечных продуктов, созданных с ее использованием, расплачиваясь за это нефтью, газом и другими невозобновляемыми природными ресурсами [1].

Таким образом, при рассмотрении нормативного регулирования развития нанотехнологий в России требуется оценить различные аспекты государственного регулирования в этой области.

Для развития индустрии нанотехнологий необходимо использовать разные формы государственной поддержки, в том числе прямое финансирование проектов развития нанотехнологий, предоставление налоговых преференций субъектам развития индустрии нанотехнологий.

Остановлюсь на этом вопросе чуть подробнее. Напомню, что нанотехнологии—это технологии, имеющие дело с объектами размером не более 100—500 нм (10^{-9} м) и использующие их уникальные свойства, которые возникают благодаря малым размерам этих объектов. На сегодняшний день наноиндустрия является наиболее перспективным направлением в науке и технике. Ведущие экономические державы Россия, США, Япония, Китай и страны ЕС в настоящее время формируют рынок в сфере наноиндустрии, который растет с каждым днем.

С целью создания мощной конкурентоспособности в России принята

программа развития наноиндустрии, по завершению которой к 2015 году объем производства должен составить свыше 900 миллиардов рублей, а после завершения программы его объем увеличится до 1,2 – 1,5 трлн долларов [2]. В настоящее время по различным оценкам экспертов, мировой объем рынка продукции наноиндустрии варьируется от 700 до 1100 млрд. долларов (оценка основана на расчете стоимости конечных товаров, включающих в себя разработки в области нанотехнологий).

Утвержден проект формирования и развития рынка наноиндустрии в России, который состоит из трех этапов. Результатом данной инициативы будет создана современная кадровая, технологическая и информационная база. Программа сформирована с учетом инструментов управления в сфере наноиндустрии и установленного правительственного состава. Программа разработана Министерством образования и науки РФ до 2015 г. и позволит создать конкурентно способное производство на мировом рынке высоких технологий и формировании научно-технического потенциала России.

Основные направления развития нанотехнологий: наноматериалы, нанобиотехнология и наноэлектроника. В настоящее время использование достижений нанотехнологий в биологии привело к появлению нового направления— нанобиотехнологий. Развитие нанотехнологий с применением белковых, липидных молекул, нуклеиновых кислот или их синтетических аналогов в биологии и медицине дает возможность создавать новые высокопроизводительные, высокочувствительные и сверхдешевые системы для диагностики, а также для доставки лекарств к клеткам-мишеням, например раковым клеткам, или целым органам. Основными приоритетами в России в области нанотехнологий для медицины являются:

1) разработка, создание и развитие новых нанотехнологических систем для диагностики;

2) создание наночастиц как контейнеров для доставки лекарств.

Начаты исследования в области использования модифицированных фуллеренов как нового поколения лекарств [1].

Список литературы:

1. Шудегов В.Е. Перспективы развития нанотехнологий в России // Законодательное обеспечение развития науки, образования, туризма и экологии в Российской Федерации. Статьи, доклады, интервью 2010-2011 гг.- Издание совета Федерации – С. 45-51. Литвинов П. П. Не все переводиться дословно.- М.: «ВАКО», 2003.
2. Инновационный Вестник «Современные Нанотехнологии» Режим доступа: <http://www.nanotechwestregion.ru/>

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ НАНОТЕХНОЛОГИЙ ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Президент Владимир Путин призвал производителей повышать интерес потенциальных покупателей к нанотехнологической продукции.

«Уже сегодня нанопродукция находит широкое применение в сферах транспорта и строительства, металлургии, медицине и фармацевтике. При этом необходимо существенно повысить интерес потенциальных покупателей к нанотехнологичным товарам, помочь участникам этого рынка выстроить прочные деловые контакты и связи», – заявил он [1].

На перспективу, исходя из структуры современного научно-технологического переворота, прогнозных технологических потребностей российской экономики, имеющегося задела и оценок эффективности, необходимо сконцентрировать ресурсы на следующей системе инновационно-технологических приоритетов.

1. Нанотехнологии, фотоника, оптоинформатика; программирование и моделирование; национальные информационные системы в области медицины, науки, образования, культуры; экомониторинг.

2. Композиты и пластмассы новых поколений; керамика; катализаторы; сверхтвердые и интеллектуальные материалы.

3. Принципиально новые генераторы энергии и средства ее передачи, водородная и гелиоэнергетика; возобновляемые энергоресурсы; энергосбережение.

4. Новые поколения космических и летательных аппаратов, систем связи, железнодорожного, водного, автомобильного транспорта, струнные транспортные сети.

5. Системы машин и технологий новых поколений (КАЛС-технологии; робототехнические комплексы; гибкие производственные системы; лазерные, плазменные, мембранные технологии) [2].

Томск всегда был первопроходцем. Когда-то символом лидерства был проходящий через город Сибирский торговый тракт, потом первый в Сибири университет, сегодня - Особая экономическая зона технико-внедренческого типа. Сила Томска в том, что он всегда живо откликался на все то новое, что возникало в стране, стремился внести свой вклад в развитие.

Инновации по сути своей - это инвестиции в новые научные знания и технологии. Но, по мнению ряда специалистов и по нашим собственным ощущениям, эффективность этой деятельности сегодня не столь высока, как хотелось бы, хотя запрос на инновации в условиях постиндустриального развития резко возрастает. Такой вот парадокс. Возможно, это связано с тем, что в индустриальную эпоху инновации реализовывались в больших вертикально интегрированных корпорациях,

а в постиндустриальную эпоху инновации часто уподобляются венчурным инвестициям в небольших компаниях с соответствующим уровнем рисков. Не случайно, по данным Росстата, инновациями в Сибири занимаются только 7 процентов предприятий. Причем значительная часть этого небольшого сектора приходится на промышленные гиганты металлургии, энергетики и оборонного комплекса. Нам же необходимо продвижение инноваций в десятках тысяч малых и средних фирм.

Администрация Томской области рассматривает инновационный сектор экономики в качестве главного приоритета, оказывает ему посильную организационную и финансовую поддержку. В результате доля инновационного потенциала в совокупном потенциале региона составляет 21,7 процента. По данным Федеральной службы госстатистики, уровень инновационной активности предприятий Томской области в 2012 г. составил 16,6 процента (в России - 8,6 процента, а в Сибирском федеральном округе - 8 процентов), то есть почти каждая шестая томская компания занимается инновациями.

Томская особая экономическая зона строится на двух участках общей площадью 207 гектаров. Количество резидентов сейчас составляет 56 компаний. Основными направлениями их деятельности являются информационно-коммуникационные технологии; электронные технологии; технологии производства новых материалов; нанотехнологии; биотехнологии; медицинские технологии, перспективные технологии нефтехимии, разработка катализаторов и материалов со специальными свойствами.

Губернатор области считает, что по данным рейтингового агентства «Эксперт-РА», регион занимает 4-е место среди субъектов РФ по предпосылкам инновационного развития, опережая по этому показателю Москву, Санкт-Петербург и Новосибирск.

Также губернатор напомнил недавно подписанное соглашение с государственной корпорацией «Роснано» о сотрудничестве. Четыре крупных томских проекта взяты в разработку и могут получить многомиллиардные инвестиции. Уже сегодня ежегодный объем финансирования, привлекаемого на развитие нанотехнологий в Томской области, составляет сумму порядка 30 млн. евро [3].

Список литературы:

1. Инновационный Вестник «Современные Нанотехнологии» Режим доступа: <http://www.nanotechwestregion.ru/>
2. Российские нанотехнологии – Режим доступа: <http://www.nanorf.ru/2553/14863.html>
3. Результаты выполнения проектов ИНТЕХ-Томск Режим доступа: www.rg.ru

Власенко В.В.

доцент, кандидат економічних наук,

Халова Т.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Анотація: В статті розглянуто сутність терміну «інновація». Через розвиток потенціалу підприємства йде розвиток організації та її підрозділів, а також всіх елементів виробничо-господарської системи. Від стану інноваційного потенціалу залежить вибір і реалізація інноваційної стратегії, і тому його грамотна оцінка дуже важлива, і тому тема є актуальною.

Ключові слова : Інновація, новація, матеріалізований результат, соціально-економічний ефект, стандарт.

Постановка проблеми: Термін «інновація» активно використовується в економіці України в теорії і на практиці як самостійно, так і для позначення ряду понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційне рішення» тощо. Прийнято вважати, що поняття “нововведення» передбачає “введення новини» [1]. Під новиною розуміється новий порядок, новий звичай, новий метод, винахід, нове явище, а словосполучення “нововведення» в буквальному значенні “введення нового» означає процес використання новини. Однак, виходячи з природи сутності економічної інновації вважається

Аналіз останніх досліджень і публікацій : У світовій економічній літературі не існує однозначного визначення «інновація» [2, 3, 4, 5]. Спрощено це поняття інтерпретується як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, що втілюється в нових продуктах, технологіях, послугах [3]. Або інновація являє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, в нові форми організації виробництва, праці і управління, включаючи нові форми контролю, обліку, методів планування, аналізу тощо.

Різні автори, здебільше закордонні (Н. Мончев, И. Перлаки, Хартман В.Д., Менсфілд Е., Фостер Р., Твісс Б., Й. Шумпетер, Роджерс Э. та інші) трактують це поняття в залежності від об'єкта і предмета свого дослідження. Наприклад, Б. Твісс визначає інновацію як процес, в якому винахід або ідея набувають економічний зміст [6]. Б. Санто вважає, що інновація – це такий суспільний - технічний - економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо вона орієнтується на економічну вигоду, прибуток, поява інновації на ринку може забезпечити додатковий прибуток [7]. Й. Шумпетер трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих чинників, мотивовану підприємницьким духом. У внутрішній логіці нововведень – новий момент динамізації економічного розвитку [8].

Невирішені складові загальної проблеми: В економічній літературі інновації засновуються на новинах, або нововведеннях, новаціях. Але згідно з

думкою більшості сучасних вчених-економістів [2, 4, 9], не слід ототожнювати нововведення з інновацією, тому що тільки ті нововведення, які мають позитивний ефект запровадження у будь якій сфері людського життя, можна вважати інновацією. Як і не слід ототожнювати відкриття та винахід з інноваціями, бо вони проходять дуже довгий шлях до перетворення в інновацію. Відкриття, а також винахід робиться, як правило, на фундаментальному рівні, а інновація проводиться на рівні технологічного (прикладного) порядку. Відкриття може бути зроблене винахідником-одинаком, а інновація розробляється колективами (лабораторіями, відділами, інститутами) і втілюється в формі інноваційного проекту. Відкриття не переслідує мету отримати вигоду. Інновація ж завжди ставить своєю метою отримати будь-яку відчутну вигоду, зокрема більшого притоку грошей, великої суми прибутку, підвищення продуктивності праці і зниження собівартості виробництва за рахунок застосування будь-якого нововведення в техніці та технології. Відкриття може статися випадково, а інновація завжди є результатом пошуку. Її випадково не проводять, вона вимагає певної чіткої мети і техніко-економічного обґрунтування [10]. А відповідно потребує специфічних особливих підходів та методів в управлінні як самим інновації - процесом, так і його результатом – інноваційним продуктом, інновацією, та як наслідок більш конкретне визначення сутності екологічної категорії «інновація» що дозволить більш ефективно управляти всіма економічними процесами на інноваційному підприємстві, тобто підприємстві, що бере активну участь в інноваційному процесі.

Надані вище докази утворюють, так звану інноваційну спіраль, яку ввів в економічну науку англійський економіст Кристофер Фриман [11]. Спрощено її можна відтворити в такому вигляді: «... науково-технічний прогрес – ідея – нововведення – науково-технічний прогрес – ідея – нововведення – ...», де кожна ідея, яка з'явилась завдяки певному рівню науково-технічного розвитку на певний час, призводить до відкриття або відразу винаходу, при практичному втіленні якого, виникає певне нововведення, яке приносячи певний позитивний ефект сприятиме новому витку науково-технічного прогресу, який в свою чергу народжує нову ідею, і так неспинно. Згідно цієї концепції, можна надати наступне визначення поняття “інновація”.

Виклад основного матеріалу: Основою якісних перетворень матеріального виробництва і невиробничої сфери як рушійних чинників розвитку суспільства є винахід і відкриття.

Під відкриттям в економічній теорії розуміють процес отримання раніше невідомих даних або спостереження раніше невідомого явища, спираючись на які людина створює нові прилади, механізми, інструменти, технології, інші пристосування, які сприймаються як винаходи [9]. Коли винаходи, що з'явилися, знаходять своє практичне застосування в будь-якій області виробничої діяльності, вони ведуть до створення нового продукту або нової технології – новини. Це означає, що ідея, покладена в основу винаходу, перетворилася в нововведення.

Нововведення або новація являє собою заміну старого об'єкта (явища) новим, тобто являє собою певну новину, якої не було раніше [4]. И.Т. Балабанов вважає, що з моменту прийняття до поширення новина придбаває нову якість – стає нововведенням. Процес введення новини на ринок прийнято називати процесом комерціалізації, а період часу між появою новини і втіленням його в нововведення

(інновацію) називається інноваційним лагом [2]. Будь-які винаходи, нові явища, види послуг або методи тільки тоді отримують суспільне визнання, коли будуть прийняті до поширення (комерціалізації), і вже в новій якості вони виступають як нововведення (інновації).

Інновація – кінцевий результат трансформації ідеї, що з'явилася завдяки певному рівню науково-технічного прогресу і виявлена відкриттям або винаходом в певний час, в новину шляхом практичного застосування з метою зміни об'єкта управління і отримання ефекту в певній сфері або сферах суспільної діяльності, що неодмінно має позитивний вплив на подальший розвиток цієї ідеї або виникнення нової ідеї. Але це визначення не є всеохоплюючим і повністю розкриваючим зміст поняття «інновація, а тільки - уявлення про виникнення, зміст і місце в складній системі науково-технічного розвитку.

Взагалі сам термін і поняття «інновації» як нової економічної категорії ввів в науковий оборот вчений Й. Шумпетер, розглядаючи питання нових комбінацій змін в розвитку (тобто питання інновації) та дав повний опис інноваційного процесу, виділивши п'ять змін в розвитку:

1) використання нової техніки, технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва;

2) впровадження продукції з новими властивостями;

3) використання нової сировини;

4) зміни в організації виробництва і в його матеріально-технічному забезпеченні;

5) поява нових ринків збуту [1, с.65].

При цьому під інновацією Й. Шумпетер мав на увазі зміну з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих, транспортних засобів, ринків і форм організації в промисловості. Інновація є головним джерелом прибутку: «... прибуток, по суті, є результатом виконання нових комбінацій», «... без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку» [1, с.329].

Таким чином, інновація є наслідком інноваційної діяльності.

Методологія системного опису інновацій в умовах ринкової економіки базується на міжнародних стандартах, рекомендації по яких були прийняті створеною в рамках Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) групою національних експертів по показниках науки і техніки, і зазначені в розробленій нею «Сім'ї Фраскати» (Стандартна практика, що пропонується для обстеження досліджень і експериментальних розробок) [12].

Відповідно до цих стандартів, інновація є кінцевим результатом інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг. Стандарти охоплюють нові продукти і нові процеси, а також їх значні технологічні зміни.

Виходячи з положень міжнародних стандартів, неодмінними властивостями інновації є: науково-технічна новизна, виробнича корисність, комерційна реалізованість [12].

Згідно з вищезгаданими стандартами, існують два типи технологічних

інновацій: продуктова та процесна.

Продуктова інновація охоплює впровадження нових або вдосконалених продуктів. Тому продуктові інновації поділяють на два види: базисна та поліпшуюча.

Процесна інновація являє собою освоєння нових форм і методів організації виробництва в процесі випуску нової продукції. При цьому мається на увазі, що випуск нової продукції можна організувати при наявних технологіях, обладнанні, енергетичних ресурсах і при використанні традиційних методів організації виробництва і управління.

Висновок: Інновація має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру та повинна розглядатися як складний процес, який забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект, а відповідно має певний вплив на принципи та методи управління (менеджменту) як процесом створення інноваційного продукту, як результатом інноваційної діяльності підприємства або суспільства в цілому так і інноваційним підприємством, тобто підприємством, що займається інноваційним видом діяльності в метах певного інноваційного процесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 208 с.
3. Гриньова В.М., Власенко В.В. Проблеми організації інноваційної діяльності на підприємствах. Монографія. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 200 с.
4. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гох-берг, С.Ю. Ягудин; [Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 422 с.
5. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. – 132 с.
6. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2002. – 295 с.
7. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Сокр. пер. з англ. - М.: Экономика, 1989. – 210 с.
8. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Пер. с венг. – М: Прогресс, 1990. – 296 с.
9. Шегуа А.В. Основы менеджмента. Учебное пособие. — К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. — 512 с.
10. Баев Л.А. Системный подход к определению инноваций. Современные технологии в социально-экономических системах / Л.А. Баев, В.Э. Шугуров. – Челябинск: изд. ЧГТУ, 1995. – С.65 – 71.
11. Cristopher Freeman The economics of industrial innovation. – London, 1982.
12. OSLO MANUAL. Руководство по сбору и обработке данных в области технологических инноваций. - Париж: Организация по экономическому сотрудничеству и развитию, 1992.— 65 с.

Демченко Ирина Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент, Ставропольский ГАУ

СРАВНИТЕЛЬНАЯ АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СКФО

Достижение устойчивого экономического роста, повышение качества жизни населения, обеспечение продовольственной безопасности страны являются глобальными проблемами российской экономики, решение которых возможно лишь в рамках реализации инновационного развития на уровне регионов.

Каждый регион в Российской Федерации имеет свой потенциал и свои системы модернизации, а так же специфику в уровне развития технологий и производства. Это дает четкое понимание того, что каждому субъекту необходимо рассчитывать только на собственные силы на пути к развитию.

Полноценное использование современных инноваций может осуществляться в том случае, если политика в данной сфере будет модернизироваться на региональном и федеральном уровнях.

Модернизация региона происходит при учете полного комплекса сбалансированных компонентов, а именно: социально-культурных, природно-ресурсных, организационно-экономических, роста экономической системы, развития политики и других важных аспектов. В совокупности эти важные структуры развивают регион во всех направлениях. Становится абсолютно ясно, что модернизация политики региона должна быть сбалансированной и направленной на улучшение всех показателей.

Все регионы Российской Федерации является экономическими субъектами, показатели которых дают понимание о том, как развивается их политика и на каком уровне осуществляется модернизация. Практически каждый регион имеют свою научную базу, высокий уровень законодательной власти и технический потенциал. Однако, без помощи государства на региональном уровне тяжело проводить процессы модернизации в жизнь и получать положительный результат.

Очевидно, что поддержка государства необходима, при этом не имеет значения прямым или косвенным методом она осуществляется. Она влияет на социально – экономичный прогресс, на политику региона, в том числе и на процесс модернизации. Государство, в свою очередь, не только является тем звеном, которое поддерживает в финансовом плане перспективные проекты, но так же и придумывает новые методы выхода из различных сложных политических и социальных ситуаций. Благодаря знаниям специфики каждого региона разрабатываются специальные проекты, происходят преобразования в политической модернизации. Специалисты по инновационному развитию разрабатывают стратегии, компенсируя или пытаясь избежать проблем на всех уровнях развития региона.

Население Северо-Кавказского федерального округа составляет 6,5% от населения Российской Федерации. В СКФО наблюдается низкий уровень развития экономики и нехватка рабочих мест. В настоящее время инвестиции в СКФО,

в большей части, направленно на развитие промышленности, туристических рекреаций и на энергетические сектора экономики. При этом, как показывает общая статистика, несмотря на развитие инноваций, глобального изменения в развитии региона не происходит. Ведь важно сохранять и развивать все сферы жизни региона, включающие в себя науку, технологии, производство и социальную сферу. Для этого необходимо провести детальный анализ ситуации, чтобы можно было разрабатывать пути развития СКФО.

Для того чтобы дать оценку научно-техническому развитию СКФО, можно использовать следующие данные:

- количество предприятий, которые занимаются разработкой и исследованиями;
- число людей, которые занимаются исследованиями на предприятиях;
- количество студентов аспирантов с расчета 10 тысяч человек численности населения;
- ВПН - 1000 руб. (показатель затрат, который выделяется на исследования);
- число заявок на изготовление и моделирование, с расчета всех людей занятых исследованиями и разработками.

Исходя из данных, которые представлены в таблице 1 видно, что показатели инновационного развития значительно увеличились в 2011 году в отличие от 2007. К тому же, стал заметен факт сокращения численности рабочего персонала, который был занят разработками и исследованиями. В 2007 году в СКФО на 10 тысяч работающих человек 124 человека были заняты исследованиями и научными разработками. А в 2011 году всего лишь 110 человек. В СКФО этот показатель серьезно упал, (в шесть раз) и стал колебаться в пределах 18,6. И только в двух субъектах Кабардино-Балкарской Республике (6,7 тыс. человек.) и Карачаево-Черкесской (8,7 тыс. человек.) ситуация немного изменилась в лучшую сторону. Лидирует в 2011 году по количеству серьезных заявок Дагестан. В таблице ниже приведены все показатели.

Исходя из имеющихся данных, можно выделить абсолютного лидера в сегменте научных исследований - Северная Осетия, Алания, а так же Республика Дагестан и Кабардино-Балкарская Республика. Они все являются безоговорочно лидирующими субъектами СКФО.

Что касается развития региона в плане инноваций, то его можно характеризовать следующими показателями:

- активность организаций занимающихся инновациями;
- подсчет денежных и временных затрат на инновации с расчета 1000 руб. ВРП;
- объём товара в процентном соотношении инновационных работ и услуг;
- количество технологий задействованных в процесс производительности.

Сравнительная характеристика инновационного потенциала
СКФО и РФ

Регион	Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, на 10 тыс. занятых в экономике		Численность аспирантов в расчете на 10 тыс. чел. населения		Внутренние затраты на исследования и разработки, на 1000 руб. ВРП (руб.)		Число организаций, выполнявших исследования и разработки		Число патентных заявок на 100 чел. персонала, занятого исследованиями и разработками	
	2007	2011	2007	2011	2007	2011	2007	2011	2007	2011
РФ	121,8	110,2	10,0	10,9	12,8	14,2	3566,0	3536,0	4,0	4,9
СКФО	18,2	18,6	5,5	6,2	2,7	3,5	71,0	95,0	11,4	20,7
Республика Дагестан	20,9	17,6	4,5	3,8	2,3	3,4	22,0	30,0	8,6	39,6
Республика Ингушетия	3,6	14,5	0,7	1,5	0,6	0,7	1,0	4,0	8,7	1,1
Кабардино-Балкарская Респ.	22,0	23,4	7,5	7,3	5,4	6,7	12,0	14,0	7,8	10,6
Карачаево-Черкесская Респ.	35,2	29,8	4,8	5,9	7,7	8,7	5,0	5,0	1,6	4,4
РСО - Аляния	18,6	20,4	8,9	12,2	2,2	3,8	12,0	15,0	16,2	18,3
Чеченская Республика	-	14,1	-	1,1	0,7	1,4	5,0	6,0	0,0	5,3
Ставропольский край	15,0	17,3	8,3	10,1	2,2	2,9	14,0	21,0	19,4	17,3

С помощью таблицы 2 рассмотрим динамику инновационной активности в СКФО 2007-2011 годов в соотношении развития регионов и лидеров.

Исходя из данных, представленных в таблице 2 видно, что инновации демонстрируют положительную динамику, но если брать по отдельности показатели инновационной активности, то 2011 год значительно снизил свой уровень в сравнении с 2007 годом. Активность снизилась до показателей 9,7%. Во всех остальных регионах СКФО данный показатель так же упал, что связано с затратами на инновации и сокращением работников, задействованных в процесс исследований и научного развития региона.

Таблица 2

Динамика инновационной активности в СКФО за 2007-2011 гг.

Регионы	Инновационная активность организаций, %		Затраты на технологические инновации, на 1000 руб. ВРП, (руб.)		Объем инновационных товаров, в % от общего объема отгруженных товаров		Число использованных передовых производственных технологий	
	2007	2011	2007	2011	2007	2011	2007	2011
РФ	9,7	9,3	7,9	11,6	5,0	4,5	140983,0	201586,0
СКФО	-	-	5,2	4,1	2,2	6,5	1984,0	3135,0
Республика Дагестан	9,2	7,9	0,6	0,2	2,4	0,8	1408,0	1769,0
Республика Ингушетия	-	-	-	-	-	0,1	-	-
Кабардино-Балкарская Республика	6,8	6,2	0,7	2,9	3,1	3,7	101,0	79,0
Карачаево-Черкесская Республика	10,8	5,6	1,9	20,0	0,5	1,2	-	59,0
РСО - Алания	2,1	5,5	0,3	1,8	0,1	0,4	18,0	18,0

Чеченская Республика	-	-	344,0
Ставропольский край	10,5	7,3	11,5	7,0	2,3	9,5	457,0	866,0

Можно сделать определенные выводы и определить лидеров. Ставропольский край поднял свой уровень в два раза, следовательно, и процент с 2,5 до 9,3%. Республика Дагестан повысила показатели в 3 раза. Кабардино-Балкария так же подняла и повысила уровень развития, а также показатели на 3 раза. Это действительно серьезный прогресс.

Вместе с методами, которые улучшают процесс развития региона, существуют следующие факторы, которые значительно могут его затормозить:

- не утверждение проектов инновации на первых стадиях развития;
- создание специальных сфер, которые бы стимулировали к образованию необходимых ресурсов для модернизации региона;
- синергетический эффект, его оценки для создания инновационных процессов на микроуровне;
- неточность полученных на микроуровне результатов;
- цена инновационных идей;
- наличие рынков для внедрения инноваций в жизнь;
- нехватка средств для развития и модернизации определенных проектов;
- необходимость населения покупать инновации, а для этого должна проводиться стимуляция (если этого не делать, результат будет нулевым);
- интересы общественности и личная выгода от инноваций - конфликт, который не всегда заканчивается положительным результатом для обеих сторон;
- социальный аспект развития региона.

Список литературы

1. Батищева Е.А., Мозговой В.А. Эффективное функционирование предпринимательских структур на основе инновационных механизмов развития // Terra Economicus. 2007. Т. 5. № 2-2. С. 30-32.
2. Беличенкина С.М., Демченко И.А. Кластерная политика развития экономики региона // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 18. С. 125-128.
3. Демченко И.А., Беличенкина С.М. Устойчивость регионального бюджета: оценка и определение направлений ее роста // Вестник АПК Ставрополя. 2011. № 2. С. 58а-62.
4. Демченко И.А. Особенности инновационного развития АПК региона // Вавиловские чтения – 2009: Материалы междунар. науч.-практ. конф. Саратов: ООО Издательство «КУБиК», 2009. С. 38-40.
5. Инновационная Россия - 2020: Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (проект)//<http://www.economy.gov.ru/minec/>

documents.

6. Инновационное социально ориентированное развитие экономики региона: Методология и методы исследования/Под науч. ред. С. В. Кузнецова. СПб.: ГУАП, 2011. - 308 с.
7. Медведев Д. Россия, вперед! [Электронный ресурс] / Д. Медведев. - Электрон. текстовые дан. - Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/5413>, свободный.
8. Регионы России: Социально-экономические показатели. 2011. М.: Росстат, 2011. - 996 с.
9. Россия в цифрах. 2011. -М.: Росстат, 2012
10. **Социально-экономические проблемы развития региона:** монография/ Складов И.Ю., Складова Ю.М., Лещева М.Г., Демченко И.А., Нестеренко А.В., Батищева Е.А., Стеклова Т.Н., Стеклов А.Н., Бездольная Т.Ю., Урядова Т.Н., Ващенко А.А., Криворотова Н.Ф., Криворотова Н.Ф., Недвижай С.В. Ставрополь: Ставропольское издательство «Параграф», 2012.
11. Стеклова Т.Н. Сравнительный анализ социально-экономического положения сельских поселений Северо-Кавказского федерального округа // Вестник АПК Ставрополя. 2011. № 3. С. 110-113.

Седляр М. О.

Аспірант кафедри економічної теорії,
Київський національний педагогічний університет
імені М. П. Драгоманова

ДО ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ»

Все більша кількість країн світу намагаються перейти до нового типу розвитку – інноваційного, який здатен на сучасному етапі значно прискорити темпи економічного зростання, якісно оновити суспільство, змінити структуру національного господарства тощо. У ньому криється колосальний потенціал позитивних трансформацій, який здатен допомогти здійснити стрибок (ривок) у напрямку досягнення постіндустріального суспільства. Інноваційний тип розвитку економіки можна втілювати в життя за допомогою інноваційної моделі. Науковці розглядають її, в основному, з позицій практичного наповнення, однак теоретичні аспекти вивчаються вкрай фрагментарно.

Проблемі дослідження сутності інноваційної моделі економічного розвитку приділяється увага таких іноземних та вітчизняних вчених, як Друкера П., Кузика Б., Менша Г., Твіста Б., Шумпетера Й., Яковця Ю., Гальчинського А. С., Гейця В. М., Ілляшенка С. М., Крупки М. І., Мочерного С. В., Федулової Л. І. та ін. Однак їх основна увага прикута до прикладних аспектів впровадження та функціонування такої моделі.

Метою статті являється розкриття сутності поняття «інноваційна модель розвитку, визначити відмінність від традиційних моделей з політекономічної позиції.

Основною категорією, яка являється базисом інноваційного розвитку, являється інновація – це новий або якісно трансформований об'єкт матеріальної або нематеріальної форми, метою використання якого є досягнення різного роду ефектів (економічного, соціального, екологічного, управлінського тощо). Під матеріальними формами слід розуміти деталі, продукти, пристрої, тобто речі, які мають просторове вираження. До нематеріальних можна віднести ідеї, програмні продукти і т. д., і вони впливають більше на організацію роботи системи (об'єктів, суб'єктів), методи діяльності підприємств тощо [10, с. 618-619].

Звідси можна визначити інноваційний розвиток економіки як процес суспільного виробництва, який характеризується збільшенням обсягів виробленої продукції і підвищення її конкурентоспроможності, що досягається за рахунок використання нових знань [11, с. 11], а також «...їх матеріалізованих результатів. Він полягає у безперервному оновленні спектра товарів та послуг, що пропонуються на ринку, а також технологій їх виробництва... забезпечує постійне зменшення енергоємності та ресурсомісткості одиниці продукції, збільшення продуктивності праці» [2, с. 34].

Інноваційний тип розвитку економіки характеризується високим рівнем інноваційної діяльності. Виділяють два підходи до причин, які сприяють такій активності:

1. Теорія технологічного поштовху, яка стверджує, що здійснювані в економічній системі дослідження та розробки підштовхують бізнес-структури до використання та інноваційних продуктів, технологій, винаходів тощо. Тоді розвиток інновацій являється залежним від рівня наукових структур, якості освіти та людських ресурсів, ступеня фінансування НДДКР.

2. Теорія попиту, яка вказує на те, що домінування потреб виробників та маркетологів являється ключовою першопричиною розвитку інноваційної діяльності, оскільки дозволяють розширити можливості підприємств по отриманню додаткового прибутку [5, с. 37].

Однак світовий досвід доводить, що зазначені підходи в більшості існують не окремо, а органічно взаємодоповнюють один одного

Як ми вже казали, інноваційний тип розвитку економіки можна втілювати в життя за допомогою інноваційної моделі.

Модель - це уявний чи умовний (зображення, опис, схема та ін.) образ якогонебудь об'єкту, процесу або явища, що використовується як його «представник» [1, с. 535]. Це наближений аналог досліджуваних об'єктів, явищ і процесів, який відображає сутнісні ознаки та властивості об'єкта, що моделюється, у процесі його пізнання, що дає нові знання про об'єкт-оригінал. За своєю структурою вона є певною сукупністю змінних у вигляді абстракцій, аналогій, припущень [7, с. 540].

Інноваційна модель розвитку економіки - це дескриптивна (позитивна) модель яка призначена для опису досліджуваного об'єкту і пошуку оптимального стану об'єкту щодо обраних критеріїв, представленої в логічній формі.

На сьогодні не існує однозначного визначення поняття інноваційної моделі розвитку. Деякі автори характеризують її теоретичне вираження інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, мотивацій, стратегій, механізмів тощо, які спрямовані на формування інноваційного типу розширеного відтворення національних економіки [3, с. 31].

Кундеус О. М. розуміє під інноваційною моделлю сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), що зайняті виробництвом, а також комерційною реалізацією наукових знань та технологій в межах національних кордонів. Вона включає в себе науково-виробничі підприємства, вищі навчальні заклади, інноваційні структури (технопарки, технополіси, інкубатори тощо), держлабораторії, а також комплекс інститутів правового, фінансового та соціального характеру [4, с. 53].

В Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки), яка є важливим довгостроковим орієнтиром подальшого соціально-економічного поступу нашої держави, інноваційна модель розвитку економіки розглядається як такий спосіб організації економіки, при якому роль головного джерела сталого економічного зростання відіграють наукові знання та їхнє технологічне застосування [6, с. 6]. У наукових працях Федулової І. інноваційною визначається така модель, яка безпосередньо ґрунтується на отриманні нових результатів та їх технологічному впровадженні у виробництво, забезпечуючи приріст ВВП головним чином за рахунок виробництва та реалізації наукоємної продукції та послуг [12, с. 31].

Зянько В. В. вказує, що інноваційна модель - це концепція, в якій визначено соціально-економічні пріоритети, схеми управління інноваційними та обґрунтовані якісні і кількісні критерії інноваційного розвитку, що покладені в основу стратегічної

інноваційної політики держави. Найбільш притаманними рисами для неї є пріоритетний розвиток освіти і науки, науково-дослідних робіт і конструкторських розробок, загалом ефективне використання інтелектуального багатства суспільства, завдяки чому модель сприяє науково-технічному, економічному і соціальному прогресу, формує у суспільства культ нововведень та дух новаторства [8, с. 106].

Варналій З. С. визначає її як систему пріоритетів, стратегій, механізмів, які безпосередньо спрямовані на формування інноваційного типу розширеного відтворення економіки та є передумовою підвищення конкурентоспроможності країни, її регіонів і суб'єктів господарювання [8, с. 54]. Він же і визначає структуру інноваційної моделі, виділивши в ній п'ять складових:

1. Система генерування інновацій – включає в себе організації, що здійснюють генерацію нових знань, тобто які займаються фундаментальними та прикладними дослідженнями (розробками). Головні суб'єкти даної підсистеми – науково-дослідні центри та інститути, конструкторські бюро (КБ), ВНЗ та ін.

2. Система формування інтелектуального капіталу – включає в себе сукупність закладів вищої освіти, центрів підготовки, перепідготовки та перекваліфікації тощо;

3. Системи комерціалізації інновацій.

4. Система безпосереднього впровадження інновацій – до неї відносяться безпосередньо підприємства, організації, які здійснюють нововведення.

5. Система регулювання інноваційного розвитку економіки [8, с. 54–55].

Звідси ми можемо сказати, що фактично, в структурному плані, основу інноваційної моделі розвитку становить національна інноваційна система – це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), які задіяні у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу в межах націоналах кордонів та забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняних організацій та підприємства за рахунок підвищення їх інноваційної активності [9]. Отже, внутрішніми елементами інноваційної моделі розвитку економіки країни являються установи та організації, які сприяють формуванню знань, перетворенню їх в інновації та комерціалізації останніх у виробничу сферу, та органи, які контролюють та регулюють інноваційну діяльність в межах країни.

Інноваційна модель пов'язана із дотриманням принципів сталого та екосоціального розвитку, із активним залученням природних та інтелектуальних ресурсів (і людського капіталу - як його найважливішого компоненту) до інноваційної моделі, дотриманням та постійним підвищенням соціальних та екологічних стандартів в державі.

Сучасні моделі інтенсивного економічного розвитку забезпечують збільшення випуску виробленої продукції випереджаючими темпами, порівняно із підвищенням витрат праці на одиницю продукції. Крім того, величина виготовленої продукції зростає швидше, ніж чисельність персоналу, які задіяні у виробництві.

При інвестиційній моделі розвитку це досягається в основному за рахунок підвищення технологічної оснащеності праці (механізації, автоматизації, електрифікації тощо).

При інноваційній моделі розвитку продуктивність зростає за рахунок

вже згадуваного вище підвищення технологічної оснащеності праці (зокрема автоматизації), а також завдяки широкому впровадженні інновацій, зростанню техніко-кваліфікаційного рівня працівників, оптимізації організації праці, виробництва, застосування інноваційних методів стимулювання робочої сили.

Інноваційна модель розвитку економіки відрізняється від традиційних моделей в політекономічному плані, головним чином природою джерела економічного зростання. Як ми вже згадували, ним являються знання, які мають ряд особливостей у сфері відчуження, власності та володіє рядом специфічних характеристик у якості товару. Зокрема, знання здатні під час розподілу між різними користувачами не втрачати своєї початкової вартості для власника. Тому в інноваційній моделі розвитку економіки система користування знаннями переважає над системою власності (яка відіграє одну із ключових ролей у традиційній економіці). Це, в свою чергу, дозволяє подолати відчуженість людини від результатів власної діяльності [6, с. 6].

Отже, інноваційна модель розвитку є новітньою парадигмою трансформації в суспільстві, яка передбачає активне використання інформації (знань), з наступним їх перетворенням на інновації. Вона направлена на зміну світогляду в організації підприємницької діяльності на макро- та мікрорівні, при якій використання науки як фактора виробництва та інвестування коштів у розвиток інтелектуального капіталу відбувається систематично та ціленаправлено. Інноваційна модель розвитку дозволяє модернізувати та трансформувати існуючу структуру галузей економіки, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та інтелектуального потенціалу національної економіки, що в підсумку покращує соціальні стандарти населення. Тому спрямування стратегічного розвитку України в бік формування інноваційної моделі може дозволити нашій державі перейти на якісно новий рівень побудови соціально-орієнтовної ринкової економіки.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. - К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2004. - 1440 с.
2. Ковальчук Т. Т. Актуалітети політики розвитку / Т. Т. Ковальчук, В. К. Черняк, В. Я. Шевчук. - К. : Знання, 2009. - 326 с.
3. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Я. Франка, 2011. – 608 с.
4. Кундеус О. М. Теоретичні основи інноваційної моделі розвитку економіки України / М. О. Кундеус // Інноваційний розвиток економіки та фінансів України в умовах глобалізації. Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції 22-24 травня 2008 року у Хмельницькому економічному університеті. – Хмельницький, 2008. – С. 53-55.
5. Мазур А. А. Современные инновационные структуры : монография / А. А. Мазур, И. Б. Гагауз. - Х. : СПД Либуркина Л.М., 2005. - 348 с.
6. Маліцькиц Б. А. Обґрунтування інноваційної моделі структурної перебудови економіки України / Б. А. Маліцький [та ін.]. – К.: ЦДПІН, 2005. – 64 с.

7. Мочерний С. В [та ін.]. Економічний енциклопедичний словник : [у 2 т.] - Т. 1. / За ред. С. В. Мочерного. - Львів : Світ, 2005. - 616 с.
8. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України / Я.А. Жаліло, С.І. Архієреєв, Я.Б. Базилюк та ін. – К. : НІСД, 2006. – 120 с.
9. Проект розпорядження Кабінету Міністрів «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи» від 15.10.2008 року № 2691/01-06-1-3-03. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php> – Заголовок з екрану.
10. Седляр М. О. Інноваційний розвиток економіки: категоріальний аналіз поняття / М. О. Седляр // Сьомі Юридичні читання. Культура і право на початку ХХІ століття : матеріали Міжнародної наукової конференції 19-20 травня 2011 року (до 20-річчя Незалежності України). – К. : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2011. – С. 616-619.
11. Симоненко В. К. Становлення інноваційної моделі розвитку економіки України: проблеми центральної влади і регіонів / В. К. Симоненко // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 7-15
12. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д.е.н. проф. Л.І. Федулової. – К. : «Основа», 2005. – 552 с.

Шевченко О. М.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та регіональної економіки
Полтавський національний технічний
університет імені Ю. Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Перехід економіки на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку потребує активізації венчурного капіталу як джерела фінансування інноваційних процесів. У економічно розвинутих країнах, як свідчать дослідження, венчурна індустрія існує вже більше 60 років, і давно вже відпрацьований механізм фінансування ризикових інноваційних проєктів. В Україні система венчурного фінансування почала розвиватися порівняно недавно. Вивчення та аналіз практики функціонування венчурного капіталу в Україні дає можливість виокремити ряд його особливостей.

Однією з них є те, що венчурний капітал як економічна категорія і важливе джерело фінансових інновацій, привнесена в нашу країну ззовні. Крім того, його виникнення стало результатом не приватної ініціативи, яка орієнтується на внутрішні потреби розвитку малого підприємництва і ринку, а політико-адміністративними рішеннями, за якими стояло прагнення прищепити економіці країни, що трансформується, паростки ринкового господарства.

Характерною особливістю українського венчурного фінансування є низька активність формування підприємств малого інноваційного бізнесу. Ця проблема існує і в рамках формування національної системи венчурного інвестування. Незважаючи на зростання кількості технопарків та інноваційно-технологічних центрів, число малих інноваційних підприємств практично не збільшується. Причини слабого розвитку малого бізнесу в науково-технологічній сфері такі, як і у розвитку вітчизняного малого бізнесу в цілому: значна частка тіньового сектору, податковий тягар, адміністративні бар'єри, високі підприємницькі ризики, недостатній рівень підприємницької ініціативи і т.п.

На відміну від економічно розвинутих країн, український венчурний капітал практично не орієнтується на інноваційні проєкти. Для нього більш привабливим є вкладання інвестиційних коштів середнього рівня ризику – використання операцій з фінансовими активами та нерухомістю. Прямі венчурні інвестиції в акціонерний капітал сягають, за оцінками експертів, 10–25 % у загальному обсязі українських венчурних інвестицій. А частка інноваційних проєктів в країні мізерна і становить до 1 % венчурного ринку [1, с. 6].

Для венчурного капіталу, що зароджується в Україні характерна особлива структура його джерел. Це пов'язано зі специфікою національного законодавства. Аналіз світової практики венчурного інвестування показує, що істотний вклад у даний вид фінансування здійснюють інвестиційні та пенсійні фонди. В Україні зазначені фонди згідно чинного законодавства не можуть інвестувати у венчурні фонди. Це істотно скорочує потенційну інвестиційну базу для венчурних інвестицій.

По суті, джерелами фінансування венчурних фондів в Україні на сьогодні можуть стати або вільні кошти українських фінансово-промислових груп, або кошти держави та зарубіжних інвесторів.

Особливістю сучасного українського ринку венчурного капіталу є його закритість, оскільки компанії не прагнуть публікувати дані про отримані і зроблені інвестиції, фонди не завжди розкривають інформацію про свої портфельні активи. Достовірна статистика про венчурні інвестиції в Україні відсутня.

Зазначені особливості формування венчурного фінансування відбиваються і на процесах функціонування ринку венчурного капіталу, що проявляється у неможливості залучення необхідної кількості фінансових ресурсів для розробки і реалізації інноваційних проектів. Держава в умовах, що склалися, не застосовує поки що ефективних важелів для реалізації інноваційних проектів за рахунок венчурного фінансування.

Вивчення зарубіжного досвіду стимулювання венчурного бізнесу, урахування української специфіки, аналіз наукових джерел, а також практики функціонування венчурного фінансування дозволяє узагальнити основні напрямки його подальшого розвитку.

1. Розробка Концепції функціонування і розвитку ринку венчурного капіталу, заснованого на пріоритеті партнерства держави, суспільства та бізнесу. Основною метою зазначеної концепції, вважаємо, є створення умов для розвитку науково-технічного й інноваційного підприємництва та механізмів, які забезпечать залучення інвестицій в інноваційні проекти, що реалізуються венчурними компаніями.

2. Створення привабливих умов для розвитку венчурного капіталу на основі формування цивілізованої економіко-правової бази. Даний вид бізнесу потребує особливого механізму державної підтримки.

3. Підвищення ролі держави на ринку венчурного капіталу шляхом використання механізму державно-приватного партнерства, заснованого на принципі балансу інтересів і побудованого шляхом консолідації приватних і державних фінансових ресурсів через створення пайового фонду або акціонерного товариства.

4. Запровадження фінансових стимулів для інвестування до венчурних фондів, малих і середніх інноваційних підприємств шляхом: зниження державою венчурних ризиків приватних інвесторів, сприяння диверсифікації капіталів приватних венчурних фондів шляхом участі державного венчурного фонду в спеціально відібраних проектах, розробки та впровадження механізму державного страхування кредитів.

5. Підвищення частки організованого ринку цінних паперів з метою створення сприятливих умов для ефективного продажу венчурними інвесторами пакета акцій компаній, які виступають об'єктами інвестування.

6. Урегулювання системи захисту інтелектуальної власності українських дослідників та підприємців, у тому числі шляхом державної підтримки міжнародних патентів з найбільш перспективних розробок та впровадження більш ефективного захисту інтелектуальної власності.

7. Створення необхідних умов для розвитку неформального ринку венчурного капіталу, тому що саме "бізнес-ангели" здійснюють інвестування на

ранніх стадіях розвитку підприємств.

8. З метою удосконалення інфраструктури венчурного бізнесу необхідним є подальший розвиток технопарків, бізнес-інкубаторів, центрів трансферту технологій, розбудованих на підставі чіткої стратегії в галузі формування національної інноваційної системи з урахуванням національних інтересів та особливостей регіонального розвитку України [2, с. 120].

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що венчурне фінансування в Україні знаходиться на початковій стадії свого розвитку, має ряд особливостей у порівнянні з розвинутими країнами. Подальший його розвиток пов'язаний з підвищенням ролі держави у цьому процесі на основі створення сприятливих умов для залучення державних та приватних інвестицій.

Література

1. Ковальова В. Полюбіть бізнес-ангелів / В. Ковальова // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 221. – С. 6.
2. Шевченко О.М. Інноваційна діяльність та венчурний капітал в системній модернізації національної економіки / О.М. Шевченко, Н.М. Краус Монографія. – Полтава: Дивосвіт, 2013. – 184 с.
3. Поручник А.М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія / А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Головною ознакою процесів, що відбуваються у сучасному світі, є глобальна інтеграція економіки, політики, науково-технологічної сфери, природоохоронної діяльності і соціального добробуту. Україна як незалежна держава живе у взаємопов'язаному та взаємозалежному світі.

У сучасних умовах глобалізації економічного життя розвинуті країни, де наука виконує роль головного економіко-відтворювального фактора, забезпечують свій розвиток за рахунок вдосконалення існуючих технологій, техніки та використання принципово нових наукових досягнень. Міжнародний технологічний та науковий обмін, трансфер інтелектуального потенціалу — одна з ознак нашого часу. Приєднання України до європейських та світових інтеграційних процесів неможливе без врахування геополітичного чинника, що значною мірою визначається сьогодишнім станом економіки України та її подальшим розвитком [3].

Досвід промислово розвинутих країн є взірцем того, як їх підприємства проводять інноваційну стратегію, збільшуючи обсяг виробництва, реалізації та прибутку, підвищуючи продуктивність праці, прискорюючи оборотність вкладеного капіталу, освоюючи і поставляючи на ринок якісно нові види продукції з метою підвищення норми прибутку. Потреба в постійному оновленні асортименту продукції та технології її виготовлення змушує вводити наукові й проектні розробки в систему діяльності підприємств, орієнтуючи їх на прискорення інноваційних процесів. Так відбувається злиття науки, техніки і виробництва в єдине ціле, що породжує новачі та прискорює їх. Так, своєчасно затверджена інноваційна стратегія, сприяння діяльності у сфері науки й техніки як органічній частині технологічного та інноваційного процесу, надання першочерговості розвитку і вдосконаленню технологій перетворили Японію в одну з найрозвинутіших держав світу [7, с. 47]. В цих умовах розвиток інноваційної діяльності на підприємствах має бути фінансованим в основному за кошти підприємства. Все це спонукає підприємства передивитися свою роботу в напрямку розробки стратегічних планів, зокрема в розробці інноваційної стратегії. У зв'язку з цим досить гострою є проблема своєчасного просування інноваційних можливостей, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом при мінімальному ризику від неправильного вибору інноваційного напрямку. Стратегія управління інноваціями має бути складовою загальною у стратегії управління розвитком підприємства, а саме питання вибору та оцінки інноваційних стратегій має бути центральним у проблемі тривалого розвитку підприємства [7, с.48].

Таким чином, стратегічне управління спрямоване на те, щоб забезпечити успіх підприємства, закріпити завойовані ним позиції на ринку збуту, визначити перспективи для подальшого росту. Стратегічний інноваційний план, з одного боку, зорієнтований на віддалену перспективу, а з іншого боку — повинний бути

досить гнучким, щоб при необхідності можна було внести в нього зміни. Практично це програма діяльності підприємства протягом тривалого часу; її необхідно пристосовувати до постійно мінливої ділової і соціальної обстановки.

Інноваційна стратегія — один із засобів досягнення цілей підприємства, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даного підприємства, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому. Слід зазначити, що будь-які стратегічні кроки організації мають інноваційний характер, оскільки вони так чи інакше ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничій, збутовій чи управлінській сферах. Вибір конкретної стратегії інновації здійснюється з обліком внутрішньо фірмових і зовнішніх умов функціонування підприємства, виходячи із системи взаємозалежних критеріїв. Саме інноваційні стратегії є основою сучасного управління інноваційною діяльністю в умовах постійних змін навколишнього середовища. В основі розробки інноваційної стратегії мають лежати стратегічні управлінські рішення, які:

- орієнтовані на майбутнє і на постійні зміни середовища;
- пов'язані з залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу;
- характеризуються гнучкістю, здатністю адаптуватися до змін ринкових умов;
- ураховують неконтрольовані організацією зовнішні чинники [5, с. 43].

На сучасному етапі загострюється конкуренція і підвищуються вимоги споживачів, тому постійні нововведення можуть стати одним із факторів отримання конкурентних переваг. Пошук ефективних організаційних форм управління нововведеннями, створення механізму інтеграції та координації діяльності в процесі розробки й впровадження нововведень вимагають підвищення уваги до інноваційного менеджменту як сукупності організаційно-економічних методів та форм управління у різних ланках і насамперед на рівні первинної ланки — підприємства.

В економічній літературі та наукових статтях багато приділяється уваги питанням розробці та впровадженню нових технологій, нових типів товарів та інш. На думку багатьох авторів можливості України у сфері неоекономіки можна і потрібно шукати в проблемному полі постіндустріальної економіки, а саме тих потенційних «точках зростання», де українська наука вже володіє такими випереджаючими конкурентними перевагами. Головний шлях випереджаючого інноваційного розвитку в Україні нового століття повинен міститися в накопичені знання та людському капіталі, а також в політичній волі реформованих інститутів влади. Інноваційна переорієнтація — це основа основ євро інтеграційного вибору України.

Отже інноваційна стратегія — один із засобів досягнення цілей підприємства, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даного підприємства, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому. Тобто стратегія розвитку підприємства передбачає забезпечення сталих темпів її зростання та функціонування в перспективі і ґрунтується на використанні науково-технічних досягнень у сфері техніки, організації, технології, управління, тобто на комплексі інновацій [4, с. 150].

Вибір конкретної стратегії інновації здійснюється з обліком внутрішньо-фірмових і зовнішніх умов функціонування підприємства, виходячи із системи взаємозалежних критеріїв. В основі розробки інноваційної стратегії мають лежати

стратегічні управлінські рішення, які відображають урахування всіх питань з її здійснення.

Література

1. Конституція України. — К. Науковий вісник, 2010.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про наукову та науково-технічну діяльність» // Голос України. — 2008. — 16 травня.
3. Концепція науково-технологічного та інноваційного розвитку України // Голос України. — 2010 — 3 серпня.
4. Дитер И. Г. Маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения. Учебное пособие для студентов инженерных и экономических специальностей, слушателей послевузовской системы образования, аспирантов и специалистов / И. Г. Дитер, Шнайдер ; Русск. изд-во под ред. А. И. Грабченко — Харьков, НТУ «ХПИ», 2005. — с. 454.
5. Макаренко І. П. Проблеми інноваційної політики України в умовах реформування економіки // Економіст. — № 4 — 2005. — С. 40—44.
6. Михальченко Г. Г. Фінансування інвестиційної діяльності: сучасний стан та напрямки активізації в Україні / Г. Г. Михальченко, О. В. Черняєва // Економіка, № 8 — 2006. — С. 38-45.



Брижань И.А.

к.э.н., доцент, Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка

СУЩНОСТЬ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ

В последнее время человечество все чаще предстает перед сложными проблемами развития, которые нельзя решить в рамках отдельных государств. При этом все чаще начинают проявляться признаки кризиса развития цивилизации, вызванные экологическими, социально-демографическими и экономическими факторами. Особенно остро при условии постоянного экономического развития перед человечеством встают экологические проблемы, которые связаны как с увеличением объемов вредных выбросов, так и с истощением природных ресурсов.

Не исключением является и Украина, для которой сегодня обеспечение экономического роста связано с ростом загрязнений и деградацией окружающей среды, истощением природных ресурсов, нарушением баланса биосферы, изменением климата, следствием чего является ухудшение здоровья человека и возможностей дальнейшего развития. Украина уже сегодня по темпам вымирания людей входит в первую десятку стран мирового сообщества, по продолжительности жизни занимает 60 место в мире (средняя продолжительность жизни составляет - 68 лет) [1]. А по индексу экологической устойчивости, который рассчитывается Центром экологического законодательства и политики Йельского Университета, в 2011 году Украина занимала 102 место среди 132 стран мира. По уровню прогресса в уменьшении влияния на окружающую среду в течение 2000-2010 годов Украина занимает 82 место[2].

Современные эколого-экономические проблемы приобретают глобальный характер. Экологическая система из-за больших масштабов мировой экономики стала эколого-экономической и оказалась заложником человеческой деятельности. В начале 1970-х гг. американскими учеными во главе с Д. Форрестером и Д. Медоузом была разработана экономико-математическую модель, которая показывает, что при сохранении существующих тенденций роста мирового населения, развития промышленного производства и, как следствие, экспоненциального увеличения

загрязнения окружающей среды и истощения природного потенциала планеты наступит так называемая «глобальная катастрофа». Поэтому на современном этапе историческую перспективу человечества, прежде всего, должен определять экологический фактор. Именно это определяет необходимость разработки новой экономико-экологической концепции, развитие и реализация которой на практике законодательными и исполнительными структурами будет способствовать «экологизации» мышления и пересмотру многих стереотипов в процессах принятия эколого-ориентированных решений.

Для определения специфики действия экономико-экологического развития целесообразно обосновать данное понятие путем проведения содержательного анализа его составляющих.

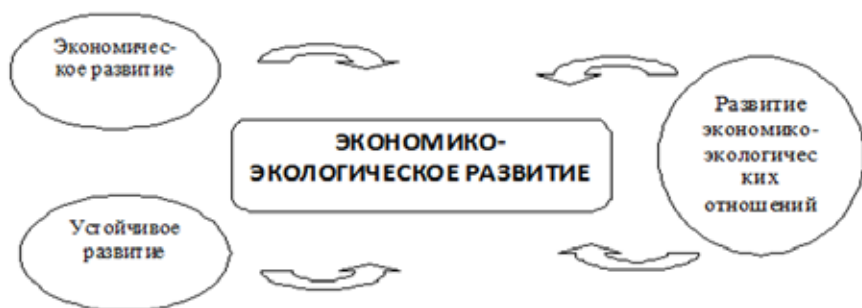


Рис. 1. Логическая схема формирования понятия экономико-экологического развития

С учетом анализа различных научных подходов к характеристике категории экономического развития [3,4,5], автором предлагается характеризовать это понятие как динамический многовариантный циклический процесс перехода экономико-производственной системы в новое, более качественное состояние за счет накопления количественного потенциала, изменения и усложнения структуры и состава, устойчивость которого обеспечивается только при условии его управляемости со стороны надсистемы, в результате чего повышается ее способность сопротивляться разрушительному воздействию внешней среды и эффективность функционирования.

В начале XX века вследствие осознания обществом угрозы возникновения глобальной экологической катастрофы из-за высоких темпов роста природоохранных проблем впервые возникают идеи о необходимости устойчивого развития. Теория устойчивого развития предлагается на смену концепции экономического развития «конца трубы». Согласно этой теории целью ставится такое развитие общества, при котором осуществляется удовлетворение потребностей нынешних поколений, не ставящее под угрозу возможность будущих поколений удовлетворять свои потребности.

Определяясь с сущностью устойчивого развития, необходимо отметить, что эта проблема еще недостаточно изучена. Первые попытки ее исследования относятся к работам Конфуция, Ксенофонта, Платона, Аристотеля, а также Т. Мора, А. Сен-Симона, Ш. Фурье и других. А понятие «устойчивого развития» впервые упоминалось

еще в работах Мальтуса (1978 г.). Вместе с тем начало 90-х годов ознаменовалось интенсификацией научных исследований по данной проблеме.

Проанализировав основные подходы зарубежных и отечественных ученых к определению понятия «устойчивое развитие», автор предлагает характеризовать эту категорию как «процесс гармонизации производительных сил, удовлетворения необходимых потребностей всех членов общества в условиях, при которых такое развитие не превышает пределов емкости биосферы и не вызывает процессов разрушения и деградации биосферы, в то же время обеспечивая ее сохранение и поэтапное восстановление целостности окружающей среды, равновесие между потенциалом природы и потребностями людей всех поколений».

Интегрируя понятия «экономическое развитие» и «устойчивое развитие», предлагается следующее понимание экономико-экологического развития: одновременный процесс перехода экономико-производственной системы в новое, более качественное состояние, в результате чего становится возможным удовлетворение необходимых потребностей всех членов общества на основе повышения эффективности функционирования, устойчивости и способности сопротивляться разрушительному воздействию внешней среды, и в условиях, по которым такое развитие не выводит глобальную цивилизацию за пределы хозяйственной емкости биосферы и не вызывает процессов разрушения и деградации биосферы, в то же время обеспечивая ее сохранение и поэтапное восстановление целостности окружающей среды, равновесие между потенциалом природы и потребностями людей всех поколений.

Таким образом, наряду с ростом вероятности глобального конфликта между экономической деятельностью человека и окружающей средой, увеличиваются знания человечества об эколого-экономических связях и продолжается поиск практических путей решения существующих и потенциальных конфликтов. Постепенное осознание обществом экологических и экономических проблем, которые влияют на состояние природной среды, стало причиной формирования концепции экономико-экологического развития, которая призвана изменить традиционную концепцию экономического развития, основанную на экстенсивном потреблении природных ресурсов. Концепция такого развития как раз и призвана объединить в себе теоретические и практические наработки в сфере обеспечения дальнейшего гармоничного развития человечества.

Для Украины сегодня, как и для других стран, особенно актуальным является обеспечение экономико-экологического развития. Эту проблему следует рассматривать с позиции глубоких структурных изменений, происходящих в мировой экономике, политике, технологиях и экологии. Системный подход к изучению экономико-экологических процессов и условий устойчивого развития определяет не только пути решения основной проблемы экологической гуманизации, а и само выживание в условиях ограниченности ресурсов и необратимых изменений, происходящих в природной среде. Следует согласиться, что ни стратегия экономического роста на базе новых технологий, ни консервация не могут быть действенным механизмом решения экономико-экологических проблем. Основной вывод заключается в необходимости изменения глобальной экономико-экологической политики, учитывающей особенности развития отдельных государств.

Литература.

1. Human Development Report 2011 – [Электронный ресурс]/ <http://hdr.undp.org>.
2. Environmental Performance Index 2011 - [Электронный ресурс]/ <http://epi.yale.edu/epi2012/rankings>.
3. Kuznets S.S. Secular Movement in Production and Prices / S.S. Kuznets. – Boston, 1930.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; общ. ред. А.Г. Милейковского, пер. с нем. В.С. Автономова и др. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження/ С.В. Мочерний. – Львів: Світ, 2001.– 416 с.

Тимко Є.В.

Доцент, кандидат економічних наук

Кафедра економіки і підприємництва

Криворізький металургійний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Мартакова Н.Є.

ст. викладач

Кафедра економіки і підприємництва

Криворізький металургійний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ ПОСЛУГ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

Існуючі перешкоди на шляху розвитку конкурентних відносин — один з найважливіших чинників, що обумовлює низький рівень ефективності української економіки, перешкоджає її інноваційній переорієнтації.

Ринок послуг мобільного зв'язку в Україні є прикладом загальнодержавного товарного ринку з олігопольною структурою. На протязі п'ятнадцяти років спостерігається стійка тенденція високого рівня концентрації ринку послуг мобільного зв'язку: сукупна частка двох найбільших операторів мобільного зв'язку зросла з 85 % у 2000 році до 98% у 2005 році, а на кінець 2012 року скоротилася до 81%. (Рис.1)



Рисунок 1. Ринкова частка операторів мобільного зв'язку в 2012 р.

Антимонопольний комітет України в 2004 році проводив дослідження за критерієм Герфіндаля-Гіршмана (індекс ринкової концентрації), за результатами якого було визначено, що ринок мобільного зв'язку в Україні являє собою жорстку олігополію, так як індекс Герфіндаля-Гіршмана дорівнював 5413. У 2012 році за даними Комітету індекс ринкової концентрації дорівнював 3513, що говорить про дуже високий ступінь концентрації ринку. [1]

Слід зазначити, що на більшості ринків з олігопольною структурою спостерігаються високі темпи зростання. Значною мірою це пов'язано з поєднанням

на олігопольних ринках досить гострої конкуренції між учасниками з перевагами масштабу виробництва.

Динаміка доходів від надання послуг мобільного зв'язку має більш високі темпи зростання в порівнянні з темпами зростання ВВП (Рис.2).



Рисунок 2. Доходи від надання послуг мобільного зв'язку України в 2007-2012 рр.

В 2012 році український ринок мобільного зв'язку наблизився до насичення, рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні становить 130,3%. Обсяги споживання послуг також зростають. В 2012 році абоненти використовували в середньому 493 хв. розмови в місяць. При цьому середній дохід з абонента зменшився на 2%: з 40,7 грн. до 39,9 грн. (Рис.3).

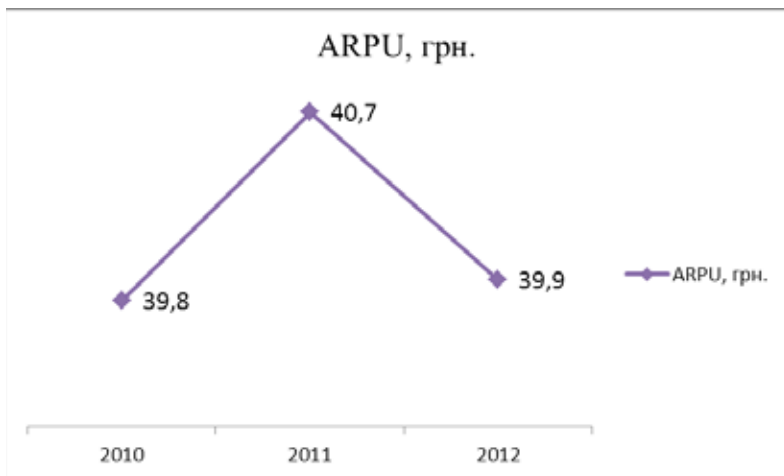


Рисунок 3. Динаміка ARPU в 2010-2012 рр.

Показник ARPU (Average Revenue per User - середнього доходу на одного абонента) в Україні практично є найнижчий в Європі. Найвищий ARPU - на Мальті, у Франції, Ірландії, Чехії та Норвегії.

Абонентська база українських операторів у 2012 році, порівняно з 2011-м, зросла на 3,767 млн. абонентів і склала 59,344 млн. При цьому кількість абонентів

Київстар досягла 25,96 млн., у МТС Україна і Астеліт (TM Life:)) налічується 20,42 млн. і 7,95 млн абонентів відповідно.(Рис.4)

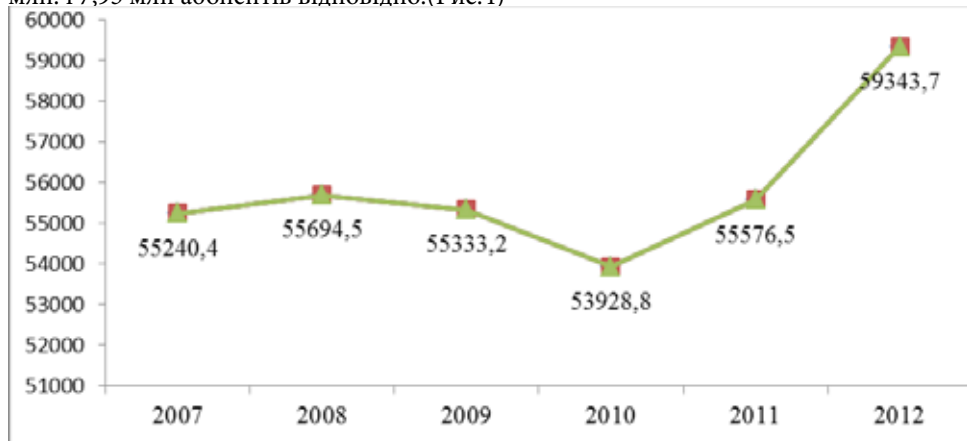


Рисунок 4. Динаміка зміни абонентів мобільного зв'язку України в 2007-2012 рр.

За наявної системи регулювання забезпечується високий рівень прибутковості. Рентабельність найбільших мобільних операторів України в 2012 році становить 35- 45%, що відповідає рівню рентабельності провідних світових операторів за 2011 рік.

Якщо у 2004-2008 роках прибуток можна було підвищувати за рахунок збільшення абонентської бази, то тоді основною метою кожного оператора було нарощення абонентської бази. Досягався певний ефект: абонентська база дуже швидко росла, середні тарифи абонентів дуже стрімко падали. Довго так продовжуватися не могло і зараз на ринку відбулося певне насичення, тобто за рахунок зменшення тарифу оператор не може отримати потрібний ефект - збільшення прибутку.

На олігопольних ринках існує підвищений ризик антиконкурентних змов суб'єктів господарювання, які призводять до послаблення або усунення конкуренції, встановлення завищених цін, нав'язування контрагентам додаткових зобов'язань, що не стосуються предмета угод тощо.

Протягом 2012 року українські оператори підвищили вартість окремих послуг. Так, ПрАТ «Київстар» підвищило вартість послуг з відправки SMS-повідомлень на 28 %, з послуг відправки MMS-повідомлень – на 33 %, абонплату деяких тарифних планах – на 25 % тощо. У свою чергу, ПрАТ «МТС-УКРАЇНА» підвищило вартість послуг з відправки SMS-повідомлень на 22 %, послуг з відправки MMS-повідомлень – на 20 %, вартість дзвінків у мережі МТС – на 50 % та дзвінків абонентам інших операторів України – на 20 %.

Таке зростання вартості послуг мобільного зв'язку операторів відбулося значно вищими темпами, ніж зростання індексу споживчих цін на товари та послуги в цілому в Україні та у галузі зв'язку зокрема. Тобто економічні підстави для підвищення операторами окремих тарифів відсутні.

Антимонопольний комітет України рекомендував знизити тарифи на

послуги мобільного зв'язку до економічно обґрунтованого рівня. Було запроваджено нові тарифні плани, що дозволяють розмовляти від 9 до 11 разів дешевше за одну хвилину у роумінгу, наприклад, на території Росії (ПрАТ «Київстар Дж. Ес. Ем.»). З початку липня 2012 року вартість однієї хвилини розмови цього оператора знижена у 8-15 разів порівняно зі стандартними тарифами в низці країн Європейського Союзу. Економічний ефект вжитих заходів становить близько 1 млрд. гривень.

Ринок мобільного стільникового зв'язку відрізняється високими адміністративними й економічними бар'єрами вступу на нього. Насамперед - це необхідність отримання ліцензій на надання послуг та сертифікації обладнання техніки зв'язку, дозволу оператора зв'язку на приєднання до мережі загального користування, дозволу Держкомзв'язку на виділення номерного ресурсу, потреба у великих інвестиціях тощо.

В Україні відбувається технічна стагнація, що заважає розвитку телекомринку. Питання про видачу ліцензій на 3G піднімається вже шостий рік поспіль, але позитивних зрушень немає досі. Наявність в Україні зв'язку третього покоління - з 56 млн. абонентів зв'язок 3G доступна менш ніж 10%, хоча більша частина українців мають телефони з підтримкою цієї технології.

В доповіді GSMA і Deloitte за 2012 рік визначено, що перехід користувачів з 2G на 3G позитивно впливає на економіку: 10% зростання охоплення мереж 3G збільшує ВВП, в перерахунку на душу населення, на 0,15 %.

В доповіді «Мобільні економіки 2013» компанії GSMA, який вона представила в рамках Mobile World Congress 2013 (MWC), підкреслюється кілька факторів, які мають вирішальне значення для подальшого розвитку галузі. Так, із зростанням мобільного широкосмугового доступу і трафіку даних майбутнє мобільного ринку залежить від операторів, що мають своєчасний і достатній доступ до необхідних ресурсів. [2]

Іншим важливим елементом у забезпеченні зростання є прозорі, консультативні та передбачувані нормативно-правова база, ліцензування, конкуренція, оподаткування і сфера інтелектуальної власності.

Частка олігопольного сектора в Україні є доволі значною - 25,9%, для якого властивий підвищений ризик обмежень конкуренції. Враховуючи роль олігопольного сектора у забезпеченні науково-технічного прогресу, оновленні технологічної бази виробництва, пріоритетним завданням є вплив на поведінку учасників ринку, запобігання обмеженням конкуренції.

Олігопольні ринки потребують підвищеної уваги з боку органів контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції і, водночас, всебічної оцінки перспектив свого розвитку в кожній конкретній ситуації.

Література.

1. Звіт Антимонопольного комітету України за 2012 рік. [Електронний ресурс] Режим доступу <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/doccatalog/list?currDir=95113>
2. Портал Mobile World Congress. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mobileworldcongress.com/presentations/>



Korniienko Alona

Assistant lecturer at the department of international economies
Poltava National Technical Yuriy Kondratyuk University

THE DEFINITIONS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE WORLD

It is widely recognized that foreign direct investment (FDI) produces economic benefits to the recipient countries by providing capital, foreign exchange, technology, competition and by enhancing access to foreign markets.

The main idea of our research is to analyze the definitions of FDI in the world, especially in Ukraine. FDI in Ukraine is defined as a category of international investment that reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy in an enterprise resident in another economy. Investment of money, property, securities, etc. is classified as direct investment if it acquire not less than 10% of ordinary shares or voting power for an enterprise.

It should be noted that FDI comprises investment in the form of foreign currency including receipts from privatization; movable and immovable property and interests related with it; shares, bonds and notes, and other securities, money claims and rights to the claims on contracts and intellectual property rights. Foreign investors are defined as entities that carry out investment activities in the country, which don't have permanent residence in Ukraine, foreign states and international governmental or non-governmental organizations. Contributions may be made in cash, in kind, in right or in reinvested earnings. Foreign investors may invest through the establishment of wholly foreign-owned companies, branches, joint ventures, or the purchase of entire ownership, or the acquisition of a portion of shares in existing firms. Joint ventures, in the form of joint-stock companies and limited liability companies, are usually the pattern in Ukraine [7].

In Denmark, for example, National bank applies the standard definition for direct investment relationships (i.e. ownership of 10 per cent or more of the voting power for an incorporated enterprise or the equivalent for an unincorporated enterprise that is resident in another country). Direct investment flows in and out of special purpose entities in Denmark are recorded separately. Transactions settled through an exchange of shares or non-financial assets are also recorded [1].

In accordance with international standards, the basic criterion for defining FDI

in Italy and Italian FDI abroad is 10% ownership by a non-resident or resident investor, regardless of whether the investor has an effective voice in management. The directional principle is applied. The data cover all types of financial flows affecting equity capital, namely, listed voting stocks, unlisted voting stocks, other non-voting stocks, including preferred shares and non-cash acquisitions of equity, such as through the provision of capital equipment [4].

In Mexico, according to the Foreign Investment Law all entities with investment from a non-Mexican citizen or a foreign enterprise must inform their investment to the Ministry of Economy through the National Foreign Investment Registry (NFIR), regardless of the percentage of ownership of these non-resident investors. As stated in the law all the flows reported to the register are considered foreign investment. The Ministry of Economy, reviews the information collected by the NFIR and determines what must be considered as FDI [5].

The definition of FDI applied by Banco de Portugal is in line with international standards. The new version of the Nomenclature of External Operations has complied with the 10% rule since the introduction of Decree Law, which took into account the international recommendations regarding FDI. The direct investment item in the Portuguese balance of payments includes short-term transactions between direct investors and direct investment companies. Furthermore, all cross-border transactions in real estate are covered. The directional principle is applied to include reverse flows and cross participation. FDI flow data are compiled with a breakdown by type of operation, by country and by major economic activities [6].

In Finland, FDI refers to a foreign investment made in an enterprise in Finland or a Finnish investment made in an enterprise abroad for the purpose of acquiring a lasting interest in the enterprise and an effective voice in its management, under the condition that the investment raises the investor's direct and indirect shareholding or voting power in the enterprise to at least 10% of the total. A direct investment enterprise can be a subsidiary, associate or branch of the direct investor. Also included under this definition are so-called special purpose entities and the acquisition of a dwelling or of real estate [2].

In France, direct investment refers to investment that adds to, deducts from, or acquires a lasting interest in an enterprise operating in an economy other than that of the investor. The investor's purpose is to have an effective voice in the management of the enterprise, which is interpreted as holding 10% or more of the issued voting share capital or equivalent. The directional principle is applied too [3].

References

1. Denmark: investment country profiles [Electronic resource]. – The mode of access: <http://unctad.org/>
2. Finland: investment country profiles [Electronic resource]. – The mode of access: <http://unctad.org/>
3. France: investment country profiles [Electronic resource]. – The mode of access: <http://unctad.org/>
4. Italy: investment country profiles [Electronic resource]. – The mode of access: <http://unctad.org/>

5. Mexico: investment country profiles [Electronic resource]. – The mode of access: <http://unctad.org/>
6. Portugal: investment country profiles [Electronic resource]. – The mode of access: <http://unctad.org/>
7. Ukraine: investment country profiles [Electronic resource]. – The mode of access: <http://unctad.org/>

Величко В.В.

асистент кафедри міжнародної економіки

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

НЕДОЛІКИ АЗИАТСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ НА ПРИКЛАДІ ЯПОНІЇ

Азіатська економічна модель характеризується певним відставанням рівня життя населення (в тому числі рівня заробітної плати) від зростання продуктивності праці. За рахунок цього досягається зниження собівартості продукції і різке підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Така модель можлива тільки при виключно високому розвитку національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини.

Особливостями азіатської економічної моделі є: високий ступінь державного втручання в економіку, наявність специфічної форми організації бізнесу, державні інвестиції в розширення і вдосконалення економічної інфраструктури, стимулювання внутрішніх і зовнішніх джерел інвестицій, протекціоністська політика держави.

У цій моделі розрізняють два елементи в діяльності держави і два напрями для її аналізу: а) держава, орієнтована на розвиток – особливий тип економічної політики, спрямований на економічне зростання, що включає макроекономічне індикативне планування, активну структурну політику, формування великих конкурентоспроможних компаній, захист внутрішнього ринку, стимулювання інвестицій і т.д.; б) держава, дружня до ринку – забезпечення умов для дії ринкового механізму, тобто макроекономічної стабільності, створення інституційного середовища та надання необхідних громадських послуг [1, с. 70-71].

Як і інші моделі розвитку азіатська модель економічного розвитку не позбавлена недоліків. До останніх відносяться: відсутність політичної волі, бізнес та влада пов'язані між собою, недоліки в банківській системі, ринок збуту дуже обмежений, активна глобалізація економіки, ринок збуту перенасичений.

Беручи до уваги ці недоліки, азіатська модель все ж є ефективною стратегією економічного розвитку. І прикладом цього може бути високий рівень розвитку економіки Японії та її лідируючі позиції на світових ринках.

У другій половині 1980-х рр. в економіці Японії спостерігався економічний підйом, завдяки так званій моделі «самопідтримки зростання». Підвищення життєвого рівня населення, стабільність політичної системи, відсутність соціальних конфліктів забезпечували позитивні очікування в суспільстві, крім того, чималу роль грали такі фактори, як зростання ролі Японії у світовій економіці, а також поєднання конкурентного механізму і планового початку всередині країни. Економічне зростання призвело до накопичення фінансових ресурсів, які повинні були знайти собі застосування. Однак великих неосвоених сегментів економіки практично не було, тому компанії почали вкладати свої фінансові ресурси в різні операції, не пов'язані з їх основною діяльністю, і нерухомість. У результаті в країні утворився незабезпечений банківський кредит гігантського масштабу, а ціни на акції компаній стали рости у відриві від їх реальної прибутковості, середньорічний

індекс Ніккей, показник руху курсів акцій на Токійській фондовій біржі, за п'ять років (1984-1989 рр.) піднявся з 10560 до 34069 пунктів, тобто в 3,2 рази. На піку цін земля в Японії коштувала дорожче, ніж земля на всьому іншому Земній кулі разом взятому. Природно, такий рівень цін ніяк не був виправданий економічно, і в 1991 р. відбулась економічна криза. З тих пір, ціни на землю впали більш ніж у два рази, а на нерухомість – місцями в 10-100 разів [2].

Слід зауважити, що дана ситуація є цілком логічним закінченням періоду надшвидкого зростання за рахунок необґрунтованих кредитів та інвестицій. Після такого економіка країни починає розвиватися більш помірно. У Японії це виразилося в поступовому зростанні частки споживання у ВВП до рівнів, більш нормальних для сучасної розвинутої країни.

У результаті скорочення темпів зростання економіки держави, національний дохід скоротився, податкові надходження автоматично зменшилися, що призвело до бюджетних дефіцитів. За 20 років після кризи рівень японського державного боргу зріс до 200% ВВП. Увесь цей період певні плани щодо скорочення державного боргу були розроблені, але не впроваджені в життя. У 2005-2007 рр. це скорочення навіть почалося, але криза 2008 р., зниження зовнішнього попиту, зруйнували цю тенденцію. І на сьогодні, нинішній уряд Есіхіко Ноди прийняв рішення втілити план скорочення державного бюджету. Основною причиною такого рішення, судячи з усього, є поступове невблаганне скорочення балансу поточного рахунку. Баланс торгівлі Японії поступово скорочується і в 2011 році вперше за багато років став негативним [3].

Для зниження державного боргу уряду необхідно підвищити у два рази податок на споживання, збільшити експорт продукції, сильно скоротити заробітні плати у державному секторі. Крім того, корпоративний сектор активно гальмує ріст заробітних плат. Це єдиний спосіб для експортно-орієнтованих японських компаній залишитися конкурентоспроможними на тлі зростаючої ієни і все більш сильної конкуренції на зовнішніх ринках.

Література

1. Рамазанов Ж.Ш. Азиатская модель как вторая модель рынка / Ж.Ш. Рамазанов // Известия Томского политехнического университета. – 2008. – Т. 312. – № 6 – С. 68-71.
2. Белов А.В. Экономика Японии: краткий обзор <http://www.s.fpu.ac.jp/u-abcpage/inrussian/index-r.htm>
3. Саакян А. «Мыльный пузырь», «потерянное десятилетие» и новый период экономического роста / А. Саакян http://www.info-japan.ru/index.php?view=news_articles_full&newsId=21

Головин А.А.
доцент, д.э.н.
Петрачкова Ю.Л.
к.э.н.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФОРСАЙТ – ПРОЕКТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

В современных условиях одним из наиболее перспективных методов управления развитием экономики региона является метод «форсайт» (в пер. с англ. «foresight» – предвидение, взгляд в будущее), который основан на согласовании экономических интересов региональных стейкхолдеров. Форсайт – это инструмент упреждающего управления развитием любых социально-экономических систем, интегрирующий методiku прогнозирования и программирования для обеспечения устойчивости развития государства и регионов, основанный на коллективных оценках различных общественных групп, предпринимающих действия по реализации этого развития [1].

В современной экономической науке и практике особый интерес представляет форсайт-проектирование на региональном уровне, дающее возможность обоснованного управления развитием региона. Исследуются социально-экономические показатели различных отраслей в том числе сферы бытовых услуг, которая охватывает широкое поле деятельности: от торговли и транспорта до финансирования и посредничества разного рода. Ее развитие должно производиться на основе принципов комплексности, непрерывности и социальной ориентации. [4].

Как и любое управляющее воздействие форсайт-проектирование предполагает наличие определенной последовательности шагов [2]. Последовательность этапов разработки и реализации форсайт-проектов социально-экономического развития региона должна включать следующие элементы:

1) Анализ ситуации в регионе.

Он включает в себя анализ текущего положения в регионе, на основе выделения преобладающих тенденции и направлений развития, а также разработке комплексного прогноза развития.

2) Разработка концепции развития региона.

Разработку форсайт-проекта развития региона целесообразно начинать с представления концепции, в которой определяются главные стратегические цели.

3) Организационные мероприятия по разработке форсайт-проекта.

На данном этапе готовится исходное задание на разработку форсайт-проекта.

4) Разработка форсайт-проекта региона.

Примерная структура системы управления форсайт-проектом регионально-го развития приведена на рис. 1 [3].



Рисунок 1. - Структура системы управления форсайт-проектом регионального развития

Здесь целесообразно осуществить ряд последовательных мероприятий:

А) Выявление проблем, нуждающихся в разрешении в рамках данного форсайт-проекта.

Б) Аналитический этап включает в себя следующие элементы и мероприятия:

- формирование объекта форсайт-проекта;
- выявление максимально возможного круга стейкхолдеров;
- анализ основных факторов и направлений развития;
- обоснование методов исследования.

В) Формирование системы управления разработкой и реализацией проекта.

Г) Формирование нормативно-правового, кадрового и информационного обеспечения проекта.

Д) Формирование общего поля форсайта на основе проведения экспертных опросов стейкхолдеров.

Е) Определение целей регионального развития на основе экспертного опроса стейкхолдеров.

Ж) Разработка комплекса мероприятий проекта, позволяющих достичь необходимые цели.

З) Структурирование мероприятий форсайт-проекта. Структурирование полученного набора мероприятий предполагает их приведение в удобный для работы и управления вид, учитывая временной фактор.

И) Ресурсная проработка форсайт-проекта. На этом этапе формируются задания по объемам потребления ресурсов, детализированные по мероприятиям форсайт-проекта, адресованные конкретным поставщикам, связанные со сроками использования ресурсов.

К) Разработка бизнес-планов по мероприятиям форсайт-проекта. Происходит

формирование бизнес-планов по каждому проекту и сводных бизнес-планов по блокам проектов, подпрограммам и форсайт-проекту в целом.

Л) Оценка эффективности мероприятий и уточнение форсайт-проекта.

На основе бизнес-планов осуществляется общая оценка и отбор проектов для включения в форсайт-проект и оценивается их эффективность.

М) Разработка «дорожной карты» регионального развития. Предлагается использовать методику «дорожных карт». «Дорожная карта» позволит стейкхолдерам видеть возможности своего участия в процессе регионального развития, а также ответить на вопрос о том, какие действия необходимо предпринять для реализации того или иного сценария этого развития.

5) *Реализация, мониторинг и корректировка форсайт-проекта.*

Происходит реализация мероприятий форсайт-проекта, а также его мониторинг и, в случае необходимости, корректировка, которые являются основополагающим условием его успешной реализации и повышают ответственность органов управления за выполнение и эффективность форсайт-проекта.

Предлагаемые методические подходы могут позволить систематизировать, структурировать и унифицировать комплекс мероприятий по региональному форсайт-проектированию.

Список использованной литературы.

1. Арженовский, С.В. Методы социально-экономического прогнозирования [Текст]: учебное пособие. - М.: Дашков и К°, 2008. - 234 с.
2. Кузык, Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование [Текст]: учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. - 591 с.
3. Матвеева, Е.Н. Планирование экономического и социального развития регионов [Текст]: учебник / Е.Н. Матвеева, В.И. Махалов, Е.П. Муравьев. - М.: Высшая школа, 1987. - 335 с.
4. Петрачкова Ю.Л. Развитие сферы услуг в системе потребительской кооперации// Вестник БУКЭП.-2012.-№2.-С.259-262

Тиньков С.А.

доцент, к.э.н.

Петрачкова Ю.Л.

к.э.н.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ПРОВОЗНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕГИОНА

Известно, что транспорт является необходимым условием всякой хозяйственной деятельности. Основная цель транспорта – своевременное, качественное и полное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в перевозках, повышение экономической эффективности его работы [1, с.71].

На уровне отдельно взятого государства создание развитой транспортной системы должно помочь решить две главных задачи: овладение новыми экономическими базами и обеспечить социально-экономическое развитие территорий. Для этого необходимо организовать транспортную систему практически внутри каждого экономического района, когда любая транспортная единица соединяется с общетранспортной сетью легким экономным способом. И эта задача в ближайшие годы становится важнейшим социальным законом нашего общества. Руководством страны для каждого экономического района должны быть образованы гармоничные транспортные системы из всех видов транспорта.

Транспортная система для России, с учетом протяженности ее территории, выступает стержневой инфраструктурной сферой деятельности.

Благодаря транспортной системе происходит соединение во времени и в пространстве факторов производства, удовлетворения конечных потребностей населения, осуществляются и развиваются социально-демографические, политические, культурные, религиозные и другие связи и отношения. Транспортная система интегрирует хозяйствующие субъекты и население.

Также транспорт является не только одним из базовых элементов, но и индикативным макропараметром развития национальных экономик, несет основную нагрузку по поддержанию системы обмена товарами и услугами во всем мире. Его развитие зависит от экономических и производственных условий [3, с.10].

Экономические условия представляют собой совокупность факторов экономической эффективности транспортной работы, они формируют внешнюю среду, в которой транспортные предприятия, организации и физические лица осуществляют перевозки. Производственные условия определяют уровень производительности труда на транспорте.

Транспортная система региона рассматривается как единый комплекс транспортной инфраструктуры. Транспортная инфраструктура создается для перемещения в перевозках грузов и пассажиров, для перемещения различных видов продукции между производителями и потребителями, для удовлетворения потребностей населения, сферы производства, сферы бытовых услуг, которая становится самостоятельной отраслью и охватывает широкое поле деятельности от торговли и транспорта до финансирования и посредничества разного рода, а также для осу-

щественения общедоступного транспортного обеспечения [5].

Являясь сложной системой, транспортная инфраструктура региона обладает рядом свойств, такими как:

1) эффективность системы. Данное свойство говорит о способности системы достигать поставленные цели за оговоренный период времени при расходе определенного количества ресурсов и возможном наличии некоторых специфических ограничений. В своих работах ряд экономистов под основной целью транспорта представляют своевременное, качественное и полное удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в перевозках, а также повышение эффективности его работы.

2) Физическая неоднородность и большое число элементов. Транспортная система представляет, прежде всего, как совокупность различных видов транспорта и их взаимодействие в процессе перевозки грузов и пассажиров с целью удовлетворения потребности региона в перемещении.

3) Самоорганизации – система должна организовываться так, чтобы наилучшим образом достичь поставленной цели. Все виды транспорта взаимодействуют, дополняют друг друга и образуют единую транспортную систему страны или региона.

4) Связь между элементами сильнее связей между элементами системы и среды. Транспортная система региона представляется открытой системой, которая имеет обособленную внутреннюю среду и взаимодействует с внешней средой, она также является составной частью общероссийской системы транспортного обеспечения.

Основная задача транспортной системы региона как совокупности элементов транспортной инфраструктуры - удовлетворение потребностей в перемещении грузов и пассажиров в регионе.

Транспортная система региона в процессе своего функционирования постоянно находится в движении, удовлетворяя потребности в перевозках грузов и пассажиров не только в рамках конкретного региона и его административных границ, но и за их пределами [6].

Можно сказать, что она обладает определенной самостоятельностью, объективными специфическими чертами и законами функционирования. Однако, важным фактором, влияющим на развитие транспортной системы региона, является органичная ее взаимосвязь с другими элементами региональной социально-экономической системы. Так, например, развитие отраслей промышленного и сельскохозяйственного производства, выраженное в увеличении объема выпускаемой ими продукции, а также развитие социальной системы региона в связи с увеличением доходов населения, требует адекватного развития транспортной инфраструктуры с целью удовлетворения возникающих потребностей субъектов данного региона в перевозках.

Транспортирование изделий от одних хозяйствующих субъектов к другим, соучастие в их в изготовлении десятков и сотен предприятий составляют основу современной специализации. Транспорт стал объединяющим звеном их совместной деятельности. Таким образом, можно говорить о том, что транспортная система является интегрирующим звеном для хозяйствующих субъектов, выполняя своего рода

функцию артерии региона. Она обеспечивает движение материальных потоков как внутри региона, так и за его пределами [4, с.83]. Таким образом, можно утверждать, что складывающиеся в экономике пропорции и их реализация напрямую зависят от работы транспортного комплекса.

Представляется очевидным, что транспортная система региона является частью региональной экономики. Однако, она обладает некой самостоятельностью и имеет возможность оказывать влияние на развитие региональных социально-экономических систем. Например, невозможно увеличивать производство продукции без учета возможностей ее транспортировки. Рост численности и мобильности населения региона также должен быть подкреплён транспортными возможностями перемещения. Не случайно, что во многих статистических отчетах, концепциях социально-экономического развития, научных исследованиях состояние и перспективы развития транспортной системы региона выступают как одни из основных показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития [2].

Однако, с другой стороны, региональная экономика оказывает существенное влияние на состояние транспортной системы. Хозяйствующие субъекты и население формируют спрос на транспортные услуги, из бюджета поступают средства на строительство и ремонт транспортных путей и инфраструктуры, на приобретение единиц общественного транспорта. Немаловажное значение для формирования и развития транспортной системы имеют и географические и природно-климатические особенности региона.

Курская область расположена в центре Европейской части Российской Федерации почти в центре Русской равнины на юго-западных склонах среднерусской возвышенности, между лесной и степной зонами, область входит в центрально – черноземный район Российской Федерации. Курская область географически выгодно расположена, находится на пересечении транспортных путей с запада на восток и севера на юг, находится в благоприятных климатических условиях.

Эти факторы должны создавать благоприятные предпосылки для развития транспортной системы региона, повышать транспортную обеспеченность. Основу транспортного обеспечения развития экономики региона составляют железнодорожный и автомобильный транспорт. Развитая сеть железных и автомобильных дорог позволяет доставлять грузы и практически в любую точку территории.

Увеличение уровня транспортного развития ускоряет поток товародвижения, приводит к сокращению производственно-коммерческого цикла, что позволяет снизить удельные транспортные издержки, сократить потери продукции в процессе ее движения, повысить мобильность производственных ресурсов, а также сократить величину запасов на складах хозяйствующих субъектов.

Как известно транспортная освоенность России в силу ее географических условий и большой протяженности территории неравномерна. Неоднородность в уровне развития транспортной системы региона приводит к тому, что в некоторых областях наблюдается существенное несоответствие транспортного потенциала существующей потребности в перемещении. Задача создания единой транспортной системы требует, чтобы на базе районирования страны для каждого региона были сформированы гармоничные транспортные системы из всех видов транспорта. Реализация данного принципа должна основываться на выравнивании в уровнях раз-

вития транспортных систем всех регионов страны путем эффективного развития отстающих и стабилизации благополучных территорий.

Наблюдавшийся в последнее время экономический рост как на уровне государства в целом, так и на уровне его отдельных субъектов вызывает постоянное повышение требований к надежности и устойчивости работы транспортного комплекса. В свете сказанного можно судить о том, что управление развитием транспортной системы является условием эффективного функционирования национальной экономики. Следовательно, разработка управленческих решений, направленных на развитие транспортной системы, имеет важнейшее фундаментальное значение для соответствия транспортного потенциала возникающим потребностям в перемещении, что в свою очередь обеспечивает сохранность возникшего темпа экономического развития.

В настоящее время одной из приоритетных задач, выделенных правительством, для повышения уровня социально-экономического развития страны является создание единой эффективной транспортной системы страны. Решение данной задачи требует, чтобы на базе районирования территорий для каждого региона были сформированы гармоничные транспортные системы из всех видов транспорта. Однако транспортная освоенность России, ввиду ее вытянутости и различия в природно-климатических условиях, неравномерна. Поэтому, для эффективного управления транспортной системой конкретного региона и обеспечения соответствия ее состояния потребностям хозяйствующих субъектов региона и населения в перевозках необходимо выполнить диагностику ее проблем и провести анализ не только ее состояния как отдельной системы, но и с учетом транспортных систем соседних регионов.

Часто такой анализ проводится по целой группе различных статистических показателей. В их число можно включать: грузооборот и пассажирооборот, плотность и качество путей сообщения, наличие и состояние подвижного состава, тарифы на перевозки, инвестиции в основной капитал транспорта и т.д. Их количество может быть существенным. Помимо этого, такие показатели могут сводиться в несколько блоков: пассажирские перевозки, грузовые перевозки, материально-техническая база и другие. Их можно выделить около десяти. Выявление таких блоков само по себе представляет важный элемент структуризации факторов, отражающих состояние транспортной системы региона.

Из-за большого числа статистических показателей, характеризующих транспортную систему, комплексная оценка эффективности ее работы представляется сложным процессом. Еще более трудной является задача сравнения развития транспортных систем на межрегиональном уровне. Транспортные системы регионов должны развиваться гармонично, чтобы избежать сбоев в осуществлении транспортных услуг и перемещении грузов и пассажиров. Одни из показателей имеют тенденцию к снижению, динамика других – положительна. «Напрашивается» некий интегральный показатель, который в свою очередь будет предполагать переход к единообразным характеристикам.

Разработка такого показателя, на наш взгляд, является необходимым условием для эффективной оценки уровня развития транспортной системы региона и определения соответствия потребностей хозяйствующих субъектов и населения в перемещении предложению транспортных услуг. Представляется логичным, что

любая система частных показателей должна завершится обобщающим показателем, обеспечивающим методологическое единство всех показателей системы. Кроме того, такой показатель может дать однозначную оценку уровня и динамики развития транспортной системы региона. С позиции влияния на эффективность перемещения грузов и пассажиров в регионе интересным представляется разработка методики количественного определения провозных возможностей региона (ПВР).

Определение данного показателя позволит также решить задачу прогнозирования провозных возможностей региона и определять соотношение уровня развития транспортной инфраструктуры в будущем возникающим потребностям в перемещении. При этом необходимо учесть специфические особенности каждого региона, уровень его социально-экономического развития, планировать и программировать мероприятия, необходимые для прогрессивного изменения состояния транспортной системы.

Показатели провозных возможностей ряда регионов ЦФО, характеризующие уровень развития транспортных систем, представлены в таблице 1, и в наглядном виде на рисунке 1.

Исходя из представленной динамики, можно говорить о том, что в данных регионах проводится эффективная политика управления состоянием транспортной инфраструктуры. От одного периода к другому значение показателя ПВР возрастает, приближаясь к объективно-необходимой величине – целевому показателю.

Таблица 1 – Динамика показателей ПВР ряда областей ЦФО

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Белгородская область	0,246	0,268	0,260	0,239	0,223	0,224	0,216	0,252	0,305
Воронежская область	0,118	0,106	0,095	0,134	0,169	0,258	0,324	0,358	0,307
Курская область	0,210	0,193	0,219	0,250	0,280	0,410	0,433	0,474	0,489
Липецкая область	0,253	0,251	0,263	0,325	0,373	0,494	0,561	0,599	0,570
Тамбовская область	0,029	0,043	0,049	0,042	0,046	0,076	0,094	0,087	0,068

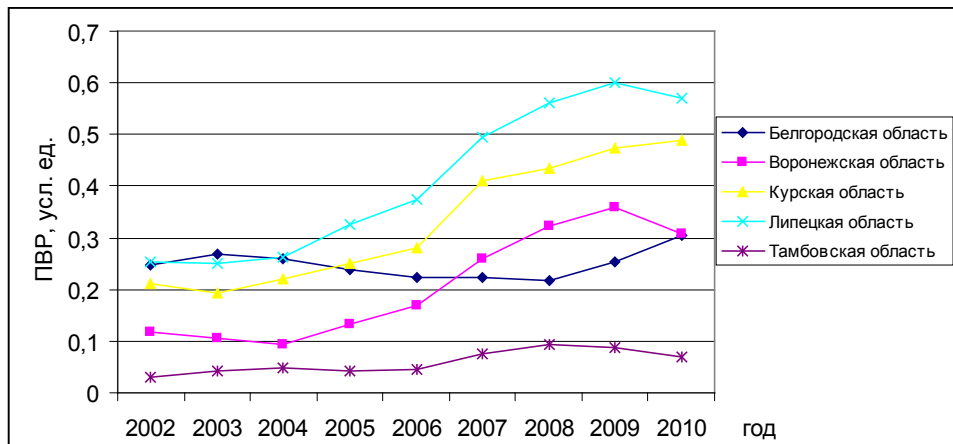


Рисунок 1 - Динамика показателей ПВР

Положительная динамика ПВР должна создавать предпосылки для роста экономики. Большинство экономистов проводящих исследования в области транспортных систем, утверждают, что эффективность национальной экономики, выраженная удельным показателем «валовой региональный продукт на душу населения» (ВРП), предопределяется уровнем развития транспортной системы страны и регионов. Теоретически нетрудно предположить, что связь между ВРП и ПВР существует. Поэтому, на данном этапе исследования целесообразнее всего является построение модели зависимости уровня экономического развития региона, выраженного через показатель ВРП на душу населения, от уровня транспортного развития региона, выраженного через ПВР.

Таким образом, для упреждения управления развитием региона необходимо обеспечить эффективное развитие его транспортной системы за счет увеличения уровня провозных возможностей.

Часто транспортные грузопотоки проходят несколько соседних областей, поэтому в рамках межрегионального обмена и интеграции необходимым является устранение диспропорции в уровнях развития транспортных систем регионов.

Сокращение межрегиональных диспропорций в уровне развития транспортных систем за счет увеличения провозных возможностей отстающих областей позволит не только увеличить скорость товарообмена, но и сократить межрегиональную диспропорцию в уровне социально-экономического развития.

Список литературы:

1. Гасанов, М. Транспортная инфраструктура региона [Текст] / М. Гасанов // Экономист. - 2004. - №10. - С. 70 – 74
2. Диагностика уровня и динамики регионального развития (на материалах Курской области за период 2000-2005 гг.) [Текст]: монография / под ред. А.В. 72

Евченко. – Курск: КурскГТУ, 2007. – 147с.

3. Курников Е.В. Индикативные макропараметры транспортного комплекса России: финансовый аспект [Текст] / Е.В. Курников // Российское предпринимательство. – 2008. - №7. – С.9-13
4. Лавров, М.А. Методы анализа и прогнозирования транспортной интегрированности национального экономического пространства [Текст] / М.А. Лавров // Финансы и кредит. - 2005. - №22. - С. 81-85
5. Петрачкова Ю.Л. Развитие сферы услуг в системе потребительской кооперации// Вестник БУКЭП.- 2012.-№2.-С.-259-262
6. Управление экономикой: методы, модели, технологии: Российская научно-методическая конференция с международным участием [Текст]: материалы конференции. – Уфа: Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т, 2002. – 300 с.

Кубахов В.М.

Доцент кафедры экономики и ВЭД

Рыкованов А.С.

Аспирант кафедры организации производств и инновационной деятельности

Шаталов О.В.

Соискатель кафедры менеджмента

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

НЫНЕШНИЙ ХАРАКТЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПЛОДОРОДИЕ ПОЧВЫ

Земля в сельском хозяйстве функционирует в качестве предмета труда, когда человек, обрабатывая верхний ее слой – почву, создает благоприятные условия для получения урожая. В тоже время земля является и орудием труда, когда при возделывании растений используются механические, физические и биологические свойства почвы для получения сельскохозяйственной продукции. Она имеет ряд специфических особенностей, отличающих ее от других средств производства. В частности, земля территориально ограничена, она не может быть увеличена или создана вновь. В пределах отдельных стран земельные ресурсы определяются их границами, а в целом на планете они ограничены поверхностью суши. Общая площадь суши составляет 149,1 млн. км² или 29,9% от совокупной поверхности Земли. Под сельскохозяйственными угодьями во всем мире занято 10% суши. По общему размеру земельных фондов и по площади сельскохозяйственных угодий Российская Федерация занимает первое место в мире.

По данным Роснедвижимости общая земельная площадь РФ составляет 1709,8 млн. га, в том числе 210,7 млн. га или около 13% земельного фонда сельскохозяйственных угодий, что по примерным оценкам составляет 23,6 трлн. руб.

Производительное свойство земли наиболее полно и всесторонне отражается на экономическом плодородии почвы. Плодородие почвы, как ее производительное свойство, реализуется только в процессе ее сельскохозяйственного использования. Результатом является произведенная продукция, наиболее эффективным объективным показателем, которой выступает урожайность возделываемых на земле сельскохозяйственных культур.

Кроме того, плодородие не является вечным и неизменным свойством земли. Это ее свойство может снижаться: нерациональная агротехника, водные и ветровые эрозии, антропогенные загрязнения и т.п. ведут к уменьшению плодородия почв.

Земля при использовании претерпевает структурные и качественные изменения, которые в настоящее время носят негативный характер.

Особую тревогу не только в Российской Федерации, но и в мире вызывает проблема качественного состояния земель. Нынешний характер использования земель, по оценкам ООН, в ближайшие десятилетия станет одним из основных факторов мирового изменения существующих экологических систем. По данным Международного справочно-информационного центра почвоведения (МСИЦИП)

и программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), в мире примерно 2 млрд. га деградированных земель, из которых слабо деградированных- 38%, умеренно деградированных-46%, сильно и чрезмерно деградированных соответственно 15 и 0,5%. Деградация земель приводит к сокращению площадей территории как среды проживания и обитания человека и представителей фауны и флоры.

Значительная часть сельскохозяйственных угодий неблагоприятна для возделывания сельскохозяйственных растений. Более половины из них излишне увлажнены, имеют повышенную кислотность, засолены, подвержены водной и ветровой эрозии. Три четверти площади пашни расположены в районах рискованного земледелия, с недостаточной влагообеспеченностью.

Деградации подвергаются наиболее плодородные почвы России - черноземы. Так, как из-за роста оврагов ежегодно выбывает из использования до 25-30 тыс. га черноземных почв, а темпы роста эродированных черноземов достигли 250-300 тыс. га в год. И это при том, что площадь черноземов составляет 120 млн. га, или всего 7% земельного фонда, из них расположено территорий, изъята у сельскохозяйственных предприятий и для промышленного и гражданского строительства, для прокладки газопроводов, а также передана населению для развития личных подсобных хозяйств, коллективного садоводства и огородничества, сенокосения и выпаса скота, личного использования [1, с. 197].

Кубанские черноземы славятся на весь мир. Во многом, именно благодаря их высокому плодородию, нашему краю удается удерживать первенство в России по урожайности большинства сельскохозяйственных культур. Но хотим мы того или нет, под воздействием различных факторов в почве происходят негативные изменения.

Интенсивное использование пашни за последние 50 лет привело к уменьшению содержания гумуса. Плюс к этому идет вынос элементов питания с урожаем, что не компенсируется в нужном количестве органических и минеральных удобрений.

Долгое время, особенно в перестроечные годы, выжигалась стерня. В верхнем слое почвы уничтожалось все живое. Солому, как правило, вывозили с полей вместо того чтобы запахивать ее в почву. Свою отрицательную роль сыграло и сокращение поголовья скота. Это привело к снижению доз внесения навоза, также отрицательно отразившемуся на плодородии почвы.

Нельзя сказать, что эти процессы были пущены на самотек. Государство 60-х годов финансировало проведение почвенного мониторинга, с тем, чтобы видеть тенденции, своевременно на них реагировать и принимать действенные меры.

В каждом колхозе и совхозе имелись почвенные и агрохимические карты, паспорта полей. Это позволяло грамотно составлять севообороты, правильно вести подбор культур и мелиорантов, вносить достаточное количество органики. Сейчас же процессу формирования плодородия внимания практически не уделяется, поскольку большая часть новых собственников не утруждает себя «2 дополнительными хлопотами». А плодородием почв надо заниматься основательно.

Законом Краснодарского края № 725-КЗ установлено, что землепользователи обязаны проводить агрохимическое и эколого-токсикологическое обследование сельхозугодий не реже одного раза в пять лет на богаре и не реже одного раза в три

года на орошаемых участках.

Не зная, какие процессы у тебя происходят на полях, в почве трудно грамотно спланировать дозы внесения удобрений и даже на запланированную урожайность определить, сколько надо внести на то или иное поле азота, фосфора и калия, какие фитомелиоративные и агрохимические мероприятия провести.

По завершении обследований, хозяйству выдается акт об оказании услуг, который является одним из документов, предоставляемых при получении субсидии за проведение агрохимобследования, а также за внесение минеральных удобрений. Стоимость обследования одного гектара - 53 рубля, при этом из краевого бюджета возвращается 19 рублей в виде субсидий.

Доза внесения NPK и других элементов регулируется с учетом наличия их в почве.

Опыт лучших хозяйств края наглядно подтверждает: без агрохимического и эколого-токсикологического обследования земель сегодня невозможно наиболее эффективно использовать пашню, грамотно работать с минеральными удобрениями и тем не менее есть на Кубани случаи, когда их продолжают сыпать на глазок, отдавая предпочтение при этом азоту.

Конечно, проблема повышения плодородия почв очень многогранна, здесь не должно быть мелочей. Прежде всего, должны неукоснительно соблюдаться рекомендации ученых по насыщению севооборотов бобовыми культурами. Это основа основ. Их нельзя ничем практически заменить. Ни минеральными удобрениями и различными добавками, ни стимуляторами.

Содержание фосфора и калия в почве не опускается ниже 90%. Почва дышит, ее легко обрабатывать.

Внедрение биологизированной системы земледелия позволило акционерному обществу сэкономить за год более 200 миллионов рублей.

Поскольку земля мягкая, она меньше и реже подвергается обработкам, меньше используется техника, при этом, достигается большая экономия ГСМ. Многолетние травы и органика позволили почве на половину уменьшить дозы внесения дорогостоящих минеральных удобрений. Все это вылилось в 218 миллионов сбереженных рублей.

При этом урожайность не только сократилась, а даже выросла. В среднем за последние 3 года с каждого гектара предприятием получено по 61 центнеру зерновых колосовых, по 489- сахарной свеклы, по 33 центнера подсолнечника. Высокорентабельно животноводство. Себестоимость производства кг молока в 2010 году составило 9 рублей при средне-реализационной цене 14,20 рублей.

Говоря о повышении плодородия почвы, как одно из достижений можно называть то, что пусть под нажимом сверху, но в крае стали серьезно заниматься агрохимическим анализом почв...

Да, мы добились введения регламента. Без соблюдения установленных норм теперь субсидий на минеральные удобрения не получишь. Многие и без нажима поняли: если не знаешь толком, сколько в почве тех или иных элементов питания в доступной форме, микро- и макроэлементов, невозможно грамотно вносить азотные, фосфорные и калийные удобрения.

Без сохранения плодородия Кубанских черноземов мы не сможем

продвинуться вперед, нарастить урожайность культур. В свою очередь, высокие урожаи позволяют нам иметь в достатке животноводческой продукции, обеспечив тем самым продовольственную безопасность страны.

Литература

1. Сидоренко В.В., Михайлушкин П.В. Аграрная политика России.- Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. – 349с.

ВЫБОР ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Производственный потенциал является главным источником обеспечения эффективного социально-экономического развития. Социально-экономическое развитие региона характеризуется определенным сочетанием индикаторов, которые отражают:

- влияние структурных элементов производственного потенциала регионального развития, которые могут быть определены количественно;
- воздействие специфических для каждого региона компенсационных механизмов, характеризующих особенности региона и возможности его адаптации к новым экономическим условиям.

Система управления социально-экономическим развитием региона должна быть связана с государственной политикой в области развития производственного потенциала региона. Формируя систему государственного регулирования социально-экономического развития региона, следует иметь в виду, что это не отдельно стоящая, а комплексная проблема, разрешение которой зависит от решения множества макроэкономических проблем, главной из которых является стимулирование экономического роста при доминирующем воздействии производственного потенциала.

В качестве показателей и формируемых на их основе методами факторного анализа индикаторов развития производственного потенциала целесообразно использование комплексных характеристик, отражающих величину валового регионального продукта, число предприятий и организаций, развитие добывающей промышленности, производство конечной продукции аграрно-промышленного комплекса, развитие мощностей легкой промышленности, индустрии строительных материалов, электроэнергетического, строительного, транспортного и финансового потенциала. Для этого можно использовать методiku многомерной классификации регионов, систематизированных по подмножествам показателей производственного потенциала и социально-экономическому развитию, рассчитываемых Федеральной службой государственной статистики, что позволило обосновать взаимозависимость производственного потенциала и социально-экономического развития

При этом индикаторы не задаются заранее, а генерируются методами факторного анализа по объективным статистическим критериям с последующей интерпретацией выделенных факторов и формированием безразмерных характеристик индикаторов развития производственного потенциала и социально-экономического развития региона.

При этом важным этапом является разработка и содержательная интерпретация системы индикаторов, которые позволяют обосновать детерминирующее воздействие производственного потенциала на выделенные

классификационные группы показателей социально-экономического развития и проведение рейтинговой оценки уровня развития производственного потенциала и социально-экономического развития Курской области в составе ЦФО.

В группе показателей уровня развития производственного потенциала основные значимые и взаимосвязанные признаки потенциала регионального производства, образуют индикатор, выражаемый фактором F1 (табл. 1).

Все соответствующие этим характеристикам показатели имеют высокие положительные значения факторных нагрузок. На основании анализа состава значимых переменных, образующих фактор F1, определим его как «Индикатор масштаба производственного потенциала». Следующим по значимости является фактор F2, который образован единственной переменной, выражающей производство электроэнергии. Этот фактор следует определить как «Индикатор электроэнергетического потенциала региона».

Таблица 1 - Содержание индикаторов в группе показателей уровня развития производственного потенциала регионов ЦФО

Переменная	Показатель	Знак факторной нагрузки
	Индикатор, выражаемый фактором F1	
X41	Валовой региональный продукт	+
X42	Валовой региональный продукт на душу населения	+
X44	Число предприятий	+
X53	Производство железобетонных строительных конструкций	+
X54	Ввод жилых домов	+
X72	Инвестиции в основной капитал	+
	Индикатор, выражаемый фактором F2	
X55	Производство электроэнергии	+
	Индикатор, выражаемый фактором F3	
X45	Добыча полезных ископаемых	+

Фактор F3 определяет масштаб регионального сырьевого и перерабатывающего потенциала, так как включает единственную переменную, выражающую добычу полезных ископаемых и обрабатывающие производства. Этот фактор определяется как «Индикатор добычи и переработки сырья».

Для выявления причинно-обусловленного соответствия социально-экономического состояния уровню развития производственного потенциала рассмотрим формирование индикаторов в выделенных классификационных группах

показателей социально-экономического развития ЦФО, отражающих демографию и занятость населения, уровень жизни населения, уровень развития здравоохранения, образования и криминализации.

На основании анализа состава значимых переменных в группе показателей демографии и занятости населения (табл.2) определим фактор F1 как «Индикатор прироста населения и продолжительности жизни», F2 – как «Индикатор занятости населения». По данным факторного анализа, по общему индикатору демографии и занятости населения Курская область занимает девятое место среди семнадцати регионов ЦФО; десятое место – по частному индикатору демографических тенденций, выражаемых фактором F1 и десятое место по частному индикатору занятости населения, что позволяет позитивно оценить сложившееся состояние уровня занятости и демографические перспективы Курской области, согласующиеся с рейтинговой оценкой региона по уровню развития производственного потенциала. Таблица 2 - Содержание индикаторов в группе показателей демографии и занятости населения регионов ЦФО

Переменная	Показатель	Знак факторной нагрузки
	Индикатор, выражаемый фактором F1	
X16	Коэффициент рождаемости	+
X17	Коэффициент смертности	-
X18	Коэффициент естественного прироста населения	+
X19	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	+
	Индикатор, выражаемый фактором F2	
X20	Численность занятых в экономике	+
X21	Численность не занятых трудовой деятельностью	-
X22	Численность безработных	-

Данные факторного анализа по общему индикатору уровня жизни (табл. 3) показывают, что Курская область занимает седьмое место среди семнадцати регионов ЦФО; девятое место по частному индикатору уровня жизни обеспеченного населения, выражаемого фактором F1, и пятое место – по частному индикатору уровня потребления малообеспеченного населения, выражаемого фактором F2, что позволяет отнести Курскую область к средним по уровню жизни населения регионам ЦФО. Следовательно, рейтинг региона по уровню производственного потенциала, в целом, соответствует его рейтингу по социально-экономическому развитию.

Таблица 3 - Содержание индикаторов в группе показателей уровня жизни населения регионов ЦФО

Переменная	Показатель	Знак факторной нагрузки
	Индикатор, выражаемый фактором F1	
X23	Среднедушевые доходы в месяц	+
X24	Среднемесячная заработная плата	+
X26	Средний размер назначенных месячных пенсий	+
X27	Общая площадь жилых помещений на одного жителя	+
X28	Потребление мяса и мясопродуктов в год	+
X29	Потребление молока и молочных продуктов в год	+
	Индикатор, выражаемый фактором F2	
X30	Потребление картофеля в год	+
X31	Потребление овощей в год	+
X32	Потребление хлеба в год	+

Индикаторы третьей классификационной группы показателей социально-экономического развития выражают уровни здравоохранения, образования, криминализации (табл.4).

По общему индикатору здравоохранения, образования и криминализации Курская область занимает седьмое место среди семнадцати регионов ЦФО; девятое место – по частному индикатору образования и четвертое место – по частному индикатору здравоохранения и криминализации.

Таблица 4 - Содержание индикаторов в группе показателей здравоохранения, образования, криминализации в регионах ЦФО

Переменная	Показатель	Знак факторной нагрузки
	Индикатор, выражаемый фактором F1	
X33	Численность учащихся среднеобразовательных учреждений	+
X34	Численность студентов средних специальных заведений	+
X35	Численность студентов высших учебных заведений	+
	Индикатор, выражаемый фактором F2	
X36	Численность врачей на 10000 человек	+
X38	Число выявленных преступлений на 100000 чел	+

Для сопоставления количественных характеристик уровня производственного потенциала и социально-экономического развития построим

ранжированный ряд итоговых рейтинговых оценок социально-экономического развития субъектов ЦФО путем простого суммирования порядковых мест регионов по шкале общих индикаторов выделенных классификационных групп социально-экономического развития (табл.5)

Таблица 5 - Ранжированные ряды итоговых рейтинговых оценок социально-экономического развития и уровня развития производственного потенциала субъектов ЦФО

Порядковый номер региона	Субъект РФ (область)	Ранжированные ряды занимаемых мест по индикаторам классификационных групп показателей социально-экономического развития				Ранжированный ряд занимаемых мест по производственному потенциалу
		По номерам классификационных групп			Сумма мест по всем группам	
		1	2	3		
		У				Х
1	Белгородская	2	3	11	16	3
2	Брянская	6	14	10	30	13
3	Владимирская	7	16	12	35	8
4	Воронежская	3	5	2	10	2
5	Ивановская	14	2	9	25	16
6	Калужская	13	12	14	39	5
7	Костромская	12	4	17	33	15
8	Курская	9	7	7	23	12
9	Липецкая	5	8	13	26	7
10	Московская	1	1	1	3	1
11	Орловская	8	15	15	38	14
12	Рязанская	10	10	8	28	10
13	Смоленская	15	13	6	34	9
14	Тамбовская	11	11	3	25	17
15	Тверская	16	6	5	27	4
16	Тульская	17	17	16	50	6
17	Ярославская	4	9	4	17	11

На основании интегральной рейтинговой оценки субъектов ЦФО по сформированным нами индикаторам проведем статистическое обоснование зависимости социально-экономического развития от уровня развития производственного потенциала, для чего рассчитаем параметры уравнения регрессии $Y=f(X)$, где Y - сумма порядковых мест регионов ЦФО в ранжированных рядах общих индикаторов социально-экономического развития, X - порядковые места регионов

ЦФО в ранжированном ряду общих индикаторов производственного потенциала.

Статистическая модель зависимости индикаторов социально-экономического развития от индикаторов уровня развития производственного потенциала в субъектах ЦФО выражается следующим уравнением регрессии: $Y = 4,85 + 5,567 \times X - 0,345 \times X^2$, которое является статистически значимым (коэффициент корреляции $r = 0,71$) и достоверным (вероятность ошибки параметров уравнения регрессии не превышает 0,05).

Воспользуемся построенной статистической моделью и проведем расчет теоретического значения показателя Y^* (суммы порядковых мест регионов ЦФО в ранжированных рядах общих индикаторов социально-экономического развития) от X для Курской области ($X = 12$ как это видно из табл. 7):

$Y^* = 4,85 + 5,567 \times 12 - 0,345 \times 12^2 = 21,97$, т.е. теоретическое значение показателя Y , практически совпадает с соответствующим факторным значением, что позволяет аргументировано утверждать, что уровень развития производственного потенциала в субъектах ЦФО, включая Курскую область, является доминирующим фактором, определяющим социально-экономическое развитие.

Список использованных источников:

1. Ашимбаев, Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования [Текст] / Т.А. Ашимбаев. – Алма-Ата: Наука, 1990. – 360 с.
2. Гоффе, Н. Социальная составляющая экономического развития: региональный аспект [Текст] / Н. Гоффе // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №5 – С. 53 – 61.
3. Дубров, А.М. Обработка статистических данных методом главных компонент [Текст] / А.М. Дубров. – М.: Статистика, 1978. – 135 с.
4. Иберла, К. Факторный анализ [Текст] / Пер. с нем. В.М. Ивановой. – М.: Статистика, 1980. – 398 с.
5. Кудрявцева, Р. Оценка уровня и качества жизни населения [Текст] / Р. Кудрявцева // Экономист. – 2001. – №11. – С. 61 – 70.
6. Панчуков, Н.А. Инструментарии и моделирование процесса государственного регулирования социально-экономической сферы [Текст] / Н.А. Панчуков // Экономические науки. – 2009. – № 6. – С. 11-17.
7. Петрачкова Ю.Л. Развитие сферы услуг в системе потребительской кооперации // Вестник БУКЭП. – 2012. – №2. – С. – 259-262

Gernego Iuliia Olexandrivna

postgraduate student,

State higher educational institution “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”

FINANCING OF INNOVATIVE PROJECTS ACCORDING TO THE SCHUMPETERIAN THEORETICAL CONCEPTS

Nowadays the question of financing of innovative projects becomes actual for development of society. It is important to analyze the theoretical basis of this aspect. Schumpeter is one of the founders of the theory of innovative development. The scientist was the first, who describes the connection between the innovative and finance aspects. Our research can be used to meet the classical research of the scientist with the perspectives of innovative and financing development.

It is possible to mention the famous Schumpeterian followers. Among them it is possible to separate the points of views of such scientists as John Maynard Keynes, Karl Marks, L. Walras, V. Pareto, S. Kuznets and V. Kondratieff. Among our contemporaries we can name such researchers of Schumpeterian studies as W. Kingston, E. Cannan, G. Ripert, R. Swedberg and other. The key goal of our research is to combine the main ideas of Schumpeterian innovative and credit conclusions with today's needs of our society.

Firstly we should pay attention to the fact, that Schumpeter was the founder of connection between financing and innovative aspects. Schumpeter had first expressed his idea that innovations do not appear randomly over time, but at specific times ‘in swarms or clusters’, in his Theory of Economic Development [1]. The scientist makes the conclusion, that innovation depends on the phase of Business Cycle. The innovations, which dealt with in Business Cycles are mainly technological. On the one hand innovation is created with the help of the modern technology and on the other hand it depends on the financial aspect. The wave of Business Cycle is characterized by the economic situation, technical and social aspects. The waves of growth describes both technological and financing growth. It makes the main advantage for the further innovative development, because there is the enough quantity of financing resources for the growth of technology.

It can be seen that in the years immediately after World war II, when the U.S. economy was as innovative in technology as it had ever been, if not more so, the financial sector accounted for 10-15% of all corporate profits. At the peak of the recent boom, its proportion surpassed 40%. Lest it should be thought that this phenomenon applied only to the United States, the growth of financial assets in Britain confirms it for that country [1]. This shows that for almost a century, undependable of the country, the wave of Business Cycle and other characteristics of separate situation, finance plays an important role for innovative growth.

Schumpeter's innovator needs extraordinary will power not only because he is doing something truly new but also – and especially – because he must overcome the inertial force of established routines. Undoubtedly, radical innovations confront the stubborn resistance of routines on all fronts, yet routines have also been found to guide successive

innovations [2]. This describes, that innovations are the casual aspect of social-economic development. Nowadays every branch of life and activity is connected with innovations. Among them we should name the financing system, which parallel plays as the branch of creation of innovations and the source for its foundation in other social and economic branches. Financing and innovations are two parts of our daily activity. Its influence at each other development is the casual factor of social-economic life.

Schumpeterian agenda today is mostly used to analyze dynamic technological innovation process in capitalist motion [3]. The quick innovative growth is represented by the generalized quantum jump in productivity and quality. It proves the need of moment financing, which supports the best technical and organizational practice for the use of set of modern technologies. The dynamic technological innovation process can't exist without paying attention to the structure of financing. It is important to consider upon the question, that Schumpeter among the other financial sources divided the credit. He makes some theoretical conclusions about the place and the role of credit in innovative development for its further practical usage. Schumpeter attaches the importance to credit, which do the effect the working of the monetary system and social-economic conditions of development of society at all [4]. Credit is considered to be one of the main sources for the growth tendentious of Business Cycle. It creates and describes the financial conditions for innovative growth. The enough volume of credit is supposed to be the characteristic of the positive tendentious for the next wave of Business Cycle, which represents the actual technological changes. Each one is a system of technology systems. This stimulates the next innovative cycle and its connection with the financial-credit indicators.

Schumpeterian concepts of innovation and its financing are considered to be ones of the first theoretical concepts, that describes this question. The financing aspect of innovative process is actual already for centuries. This gives the possibility to make a conclusion about the need of study and development of Schumpeterian studies for its everyday usage according to the modern conditions.

References

1. Kingston W. Technology and credit in Schumpeterian economic cycles./ W. Kingston // Paper to be presented at the International Schumpeter Society Conference 2010 on INNOVATION, ORGANISATION, SUSTAINABILITY AND CRISES, Aalborg, June 21-24, 2010. - 19 p.
2. Perez C. Finance and technical change: A Neo-Schumpeterian perspective. / C. Perez // The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics, Edward Elgar, Cheltenham, 2004. - 23 p.
3. Gurkan C. A comparison of Veblen and Schumpeter on Technology. /C. Gurkan// Journal of Institutional Economics. - Issue 01. - March 2011, p 23-45.
4. James S. Earley. Schumpeter and Keynes Dissimilar Twin "Revolutionists". / James S. Earley // Department of Economics, University of California, Riverside, 1993. - 28 p.

Рочвак О.А.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Проблема побудови ефективної податкової системи - одна з найбільш важливих у процесі становлення в Україні ринкових відносин і закладання підвалин для економічного зростання. Через оподаткування прибутку підприємств забезпечується значна частина податкових надходжень до державного бюджету – саме цим і пояснюється актуальність обраної теми.

Питанням економічної сутності податку на прибуток присвячені праці таких науковців як В.О.Орлова, А.М.Поддєрьогін, О.В.Грицак та інших. Однак сучасні умови вимагають дослідження особливостей справляння податку в умовах дії нового Податкового кодексу (ПКУ).

Метою статті є дослідження еволюції податку на прибуток підприємства та з'ясування його ролі в економіці.

Як економічна категорія податок на прибуток - це сума коштів, що вилучаються державою з прибутку підприємств на законних підставах [2].

Податок на прибуток належить до прямих загальнодержавних податків, оскільки здійснення податку здійснюється в процесі акумуляції матеріальних благ і спрямовується він до державного бюджету [2].

Досвід України у створенні системи оподаткування прибутку (доходу) свідчить про брак чіткої державної концепції податкової політики. Протягом 1991-1997 рр. неодноразово змінювався об'єкт оподаткування. У цей період об'єктами оподаткування послідовно були: 1991 р. — прибуток; 1992 р.— валовий дохід; 1993 р. (перший квартал) — прибуток; 1993 (з другого кварталу) - 1994 рр. — валовий дохід; 1995-1997 рр. (до 1.06) — прибуток, що визначався коригуванням балансового прибутку; з 1.06.1997 р. — прибуток, що визначається коригуванням валового доходу [4].

Така непослідовність у визначенні об'єкта оподаткування, часті суттєві зміни методики його розрахунку створювали значні труднощі для платників податків і негативно вплинули на розвиток підприємницької діяльності загалом.

Період оподаткування прибутку підприємств протягом 1995, 1996, 1997 (перше півріччя) років свідчив про певну стабілізацію податкової системи. Механізм оподаткування прибутку тоді сформувався згідно із Законом «Про оподаткування прибутку підприємств», що був ухвалений 28 грудня 1994 р. Протягом указанного періоду в оподаткування прибутку було внесено несуттєві зміни, що не порушували його механізму в цілому [4].

З ухваленням Закону «Про внесення змін у Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»» від 22 травня 1997 р. №283 з другого півріччя 1997 р. відбулись істотні зміни в оподаткуванні прибутку щодо визначення об'єкта

оподаткування, установлення податкового періоду (термінів сплати податку), визначення ставок податку для окремих категорій платників, надання податкових пільг, оподаткування дивідендів.

З набуттям чинності ПКУ 1 січня 2011 податок на прибуток підприємств зазнав «революційних» змін, які пов'язані, насамперед, із необхідністю усунення багатьох розбіжностей між правилами податкового обліку та положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку щодо визнання й оцінки доходів та витрат.

Згідно з ст. 134 ПКУ об'єктом обкладення податком на прибуток є:

- прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду;

- дохід (прибуток) нерезидента із джерелом походження з України, що підлягає оподаткуванню згідно зі ст. 160 розд. III ПКУ[3].

Податковою базою податку на прибуток є грошове вираження прибутку як об'єкта оподаткування [3].

Основна ставка податку 16%, але вона діятиме з 01.01.2014 р. До цього триває перехідний період і відбувається поступове зменшення ставки: до 31.12.2012 року ставка становила 21%, з 1.12.2013 р. по 31.12.2013 р. - 19%.

На сьогодні для економіки України є дуже важливим вдосконалення податку на прибуток підприємств. Першим кроком до цього можна вважати прийняття ПКУ, проте це лише перший крок і він не допоміг вирішити усі проблеми, пов'язані з оподаткуванням підприємств.

З прийняттям ПКУ відбувся деякий позитив стосовно більш збалансованих прав платників податків і держави. Також до переваг ПКУ відносимо зменшення податкових ставок, в т.ч. ставки податку на прибуток з 25% до 16%, що є великим плюсом для середнього і великого бізнесу [1].

Таким чином, в ході впровадження нового податкового законодавства було досягнуто певного прогресу. Проте надалі необхідно вживати заходи стосовно підвищення стабільності та прозорості податкового законодавства.

Література.

1. Галайко А.Ю. Оподаткування прибутку підприємств в контексті нововведень ПКУ - <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65460>
2. Податкова система : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. : рекомендовано М-вом освіти і науки України / [В.О.Орлова [та ін.]] ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського . — Донецьк : [ДонНУЕТ], 2013 . — 221 с.
3. Податковий Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
4. Фінанси підприємств : [підручник] / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – [6-те вид., перероб. та допов.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.

Ткаченко К.О.

Науковий керівник – к.е.н., доцент Чимириш С.В.
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В Україні перестраховання тільки починає розвиватися. Тому сьогодні існує ще багато невирішених проблем у сфері надання такого рода страхових послуг.

Значний внесок в розробку теоретичних основ перестраховання зробили такі українські вчені – В.Д. Базилевич, О.Д. Заруба, М.С. Клапків, С.С.Осадець. Однак слід звернути увагу саме на практичний досвід України у сфері перестраховання задля його подальшої модернізації.

Метою цієї роботи є аналіз сучасного стану ринку перестраховання в Україні та пошук його найслабкіших місць.

Ринок перестраховання є невід'ємною складовою страхового ринку. Особливостями сучасного українського ринку перестраховання є те, що на ньому діють тільки універсальні перестрахові компанії, а також значна залежність учасників цього ринку від обсягу прийнятих на страхування ризиків (які надалі можуть бути передані в перестраховання) [2, с.24].

Перестраховання забезпечує фінансову надійність функціонування страхових компаній, динамічний розвиток національного страхового ринку, збільшення його місткості. Застосування можливостей перестраховання є необхідним для молодих і малопотужних страхових ринків країн з перехідною економікою, зокрема й України [7, с.66].

Процес розвитку національного ринку перестраховання безпосередньо залежить від розвитку загальної системи страхових відносин. Перестраховальна діяльність за своєю сутністю більш інтернаціональна, ніж будь-який вид діяльності [8, с.57]. При цьому виникає завдання доцільного і гнучкого поєднання інтересів вітчизняного ринку перестраховання з можливістю отримати надійний перестраховальний захист на світових ринках.

Недостатній розвиток перестраховання в Україні обумовлений слабкою капіталізацією страхового ринку, відсутністю надійних інвестиційних інструментів, недосконалістю нормативно-правового поля для діяльності перестраховиків.

У сфері вітчизняного страхування переважають страхові і перестрахові компанії з невеликими можливостями з прийняття ризиків. Потреба в покритті ризиків зростає швидше, ніж їхні статутні фонди. Така тенденція на страховому ринку серйозно гальмує збільшення масштабів надання страхових послуг. Тому для українського страхового ринку проблемою, що потребує швидкого вирішення, є збільшення його ємності, об'єднання розрізаних страхових фондів компаній [3, с.61].

Враховуючи, що на страховому ринку України недостатня відповідна база для страхування великих, складних ризиків, виникає потреба в інтеграції страхового

бізнесу України в Європу.

За наслідками проведеного дослідження ринку перестраховування в Україні виявилось: у «Lloyd's» (Великобританія) користувалися захистом 85 українських компаній, у «Москва Ре» (Росія) – 32, «Інгострах» (Росія) – 30, «Munich Re» (Німеччина) – 28, «Russian Re» (Росія) – 25, «SCOR Re» (Франція) – 16, «Трансїб Ре» (Росія) та «Находка Ре» (Росія) – 14, «Авікос» (Росія) – 12, АХА (Франція) – 12, «РЕСО–Гарантия» (Росія), «Polish Re» (Польща) та «Transatlantic Reinsurance Company» (США) – по 11 [6].

Виникає об'єктивне бажання західних перестраховиків приймати в перестраховування ризики, але допуск іноземних перестраховиків на вітчизняний ринок перестрахових операцій призводить до відтоку валютних коштів, що є негативним моментом у розвитку страхового ринку [4]. Наочно ситуація, щосклалася на ринку перестраховування за попередній рік, наведена у табл.1 [5].

Таблиця 1

Відомості про надання послуг у сфері перестраховування станом на 01.01.2012, тис грн

Показники	Добровільне страхування				Обов'язкове страхування
	життя	особисте	майнове	відповідальності	
Перестрахові платежі (премії, внески), отримані за договорами перестраховування					
з перестраховиками-резидентами	0,0	0,0	7 525,6	79,1	0,0
з перестраховиками-нерезидентами	0,0	346,6	71 799,7	11 609,8	91 802,9
Страхові виплати (відшкодування), компенсовані за договорами перестраховування					
перестраховиками-резидентами	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
перестраховиками-нерезидентами	0,0	0,0	50 500,9	930,9	737,9

Наведені дані свідчать про значний відтік капіталу за кордон, що є проблемою

не лише державних органів, а й усього страхового ринку України. Отже, як наслідок, українська економіка втрачає чималі кошти, які могли б бути спрямованими на розвиток різних її сфер, у тому числі і ринку перестрахування.

На фоні негативних тенденцій на ринку перестрахування спостерігаються й певні позитивні прояви: збільшення розміщень страхових ризиків на внутрішньому страховому ринку; діяльність на території України відомих іноземних перестраховиків, наприклад, «Marsh», «Heath Lam Group», «Oakeshott» та ін.[1, с.22].

Слід зазначити, що вітчизняний перестраховальний ринок має потенціал стати конкурентоспроможним, для цього необхідно вирішити такі завдання:

- нарощування статутного капіталу й інший власний капітал страхових і перестрахових компаній;
- розширення партнерської бази серед страхових і брокерських компаній різної спеціалізації;
- розширення географії роботи, проникнення на ринки країн Східної Європи;
- інтеграція у світовий перестраховий ринок тощо [9, с.120].

Підбиваючи підсумки треба сказати, що внутрішній ринок перестрахування має великий потенціал, але з огляду на численні недоліки українського перестраховального бізнесу, такі як низька якість, надійність і доступність, реальні можливості сучасного внутрішнього перестраховального ринку досить низькі.

Таким чином, розглянувши основні проблемні аспекти вдосконалення перестраховальної діяльності в Україні, можна зробити висновок про необхідність створення законодавчих та економічних умов розвитку перестрахування й адаптації його до міжнародного перестрахування.

Вирішення вищевказаних актуальних проблем сприятиме розвитку перестраховальної діяльності в Україні та створення цивілізованого перестраховального ринку.

Список використаної літератури:

1. Заруба О.Д. Особливості національного перестрахування/ О.Д. Заруба // Страхова справа. – 2010. – №3 (11). – С. 20–24.
2. Козьменко О.В.,Бойко А.О.Сучасний стан і перспективи розвитку ринку перестрахування в Україні//Фінанси України.-2011.-№6.-С.24-30.
3. Кнейслер О. Ринок перестрахування: теоретична концептуалізація та інституціонально-функціональне призначення / Ольга Кнейслер // Вісник ТНЕУ. – 2011. - № 4. – С. 58-65.
4. Краківський Ю. С. Аналіз розвитку вітчизняного ринку перестрахування – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1276/>
5. Ліга страхових організацій України – [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://uainsur.com/massmedia/re/>
6. Мудь М. Розвиток ринку перестрахування в Україні – [Електронний ресурс] –

режим доступа: <http://libfor.com/index.php?newsid=187>

7. Нечипорук Л. В. Напрями забезпечення страхового ринку України / Л. В. Нечипорук // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. - № 4. – С. 65 – 75.
8. Позднякова Л.О. Перестраховання: тенденції розвитку та шляхи вдосконалення /Л.О. Позднякова, Ю.М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12(66). – С. 53–60.
9. Ткаченко Н.В. Розвиток перестраховання як важіль забезпечення фінансової стійкості страховиків / Н.В. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – №3. – С. 119–123.



Zapotochnyy V. I.

PhD, Taras Shevchenko National University,
Kyiv

PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVING THE INFRASTRUCTURE OF SECURITIES MARKET IN UKRAINE

Introduction

Stock market is a significant component of economy of any state, including Ukraine. It is an aggregate of mechanisms and regulations enabling to implement sale and purchase of securities. It has its own infrastructure – a set of systems, organizations and technologies allowing the stock market participant to increase efficiency of his business and to lower the risks due to the transactions at the market.

Organized securities markets play a critical role in the development of a vibrant economy by reducing the time and cost for issuers, buyer and sellers or their agents, in executing transactions in securities, equity or debt, at a transparent and fair price.

The experience of European countries shows us that there is the direct dependence between the level of development economy and the level of functioning its Stock Market. Considering that our domestic Market is on the stage of its development, the purpose of this work is to consider the main problems and prospects of the Stock Market in Ukraine.

The main part

Formation of domestic Securities Market is influenced by many factors: the level of inflation, the volume of issue and the term of paying off securities, the amount of investors' solvent demand, the value of the NBU discount rate, profitableness of some instruments as for Ukrainian securities, the level of state control over home and foreign investors' activities at the national stock market, quickness and ease of change of ownership on securities, quality of account system over agreements with securities, the necessary infrastructure available, reliability of investors' rights protection etc [1, p. 68].

Having analyzed the literary resources connected with the problem of functioning and further development of domestic Securities Market, we identified the following disadvantages of the modern Ukrainian Stock Market:

- lack of the effective infrastructure that provides the accumulation of investment capital and does not contribute to the efficient allocation of financial resources;

- lack of experience in the accounting system performance, lack of transactions and property rights;
- lack of common shares and proper payment system, which leads to the decrease of foreign investments;
- stagnation of the Security Market due to low Ukrainian security companies investments and high taxes;
- lack of practice in the formation of Ukrainian depository accounts;
- a large number of laws and regulations governing securities and property rights, as well as the absence of necessary ones [2, p. 127].

The stock market is developing, on one part, under the influence of economic processes taking place in the country, state, including SSMNC, regulation and, on the other part, in conformity to definite tasks and targets, being able to exercise a significant influence on the state of economy.

Thus, further development of the Ukrainian Stock Market depends on the state specific actions connected with the restructuring of the financial system, further self regulation of the Stock Market and SSMNC actions connected with its improvement.

The state actions may be rendered as the following governmental steps:

- to expand the securities with high rate of investment activity;
- to increase the transparency of the Stock Market of Ukraine;
- to improve the functioning principles of the Stock Market and to introduce its new tools;
- to support both foreign and domestic investors;
- to increase the professional Stock Market participants;
- to improve and optimize securities' transactions control in Ukraine;
- to provide favorable market participants' tax climate [3, p. 105].

Also, it is necessary to pay a great attention to actions of SSMNC – the main Regulator on Stock Market.

In our opinion, SSMNC to improve the structure of Domestic Market and make it competitive in accordance with European Markets has to do the following:

- cease registering and licensing new trade organizations, and re-examine or withdraw its approval of the existing trade organizations that are unable to comply or operate in accordance with the initial licenses. This would eliminate the many “pocket” exchanges that result in lack of confidence in the market;
- prohibit market manipulation, misleading conduct, and other fraudulent and deceptive conduct which distorts price discovery, distorts prices and unfairly disadvantages investors. Integrity of the markets depends upon fairness and is an important part of investor protection;
- establish a fair and transparent licensing process that eliminates fragmentation of the market and creates a marketplace that meets the demands of the market. Independent review of this issue may be required;
- establish and enforce regulations for meaningful price transparency for both pre-trading and post-trading requiring that the information be made publicly available on a real-time basis;
- create a disclosure system, in compliance with international norms established by IOSCO, which requires public companies to provide business and financial information

to the market on a timely basis. The regulator should have effective enforcement powers to insure compliance with these standards;

- review the types of securities to be traded.

Conclusion

Stock market of Ukraine is closed and speculative. The main task is to open it and make investment-oriented.

Attraction of investments into the economy of Ukraine is an important objective of the stock market perspective, development of which should be aimed at.

Ukrainian securities markets lack the diversity of investment alternatives, including instruments coupled with inflation hedges, to meet the long-term investments required for sustainable pension reform.

Under the conditions of limited offers of investment resources at the domestic market it is urgent for the leading Ukrainian companies to enter the international capital markets and for Ukraine to integrate into the world stock market.

References:

1. Financial English. – 2008. - № 4. – p. 68-75.;
2. Поворозник В. О. Фондовый рынок Украины на современном этапе: проблемы та шляхи їх вирішення / В. О. Поворозник // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – p. 127–132.;
3. Міньков В. І. Деякі особливості розвитку фондового ринку України / В. І. Міньков // Фінанси України. – 2005. – № 12. – p. 104–111.;
4. Sharnopolskaya O.N. (2005), The Mechanism of Integration of Ukraine into the World Stock Market: the Dissertation: 08.05.01 / Donetsk national technical University. Donetsk, 2005. - 189, [16] list The dissertation Introduction: pp.174-189.
5. SSMNC: <http://www.nssmc.gov.ua/>, last viewed: 09.04.2013.

Яушев Р.А.

кандидат технических наук, профессор КарГУ

Микляева Т.В.

инженер-программист КарГУ

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДИМЫХ ТОВАРОВ

Качество продукции выражает меру учета совокупных требований к продукции как к средству производства или предмету потребления в отношениях изготовителей и потребителей при ее разработке, производстве и использовании в соответствии с потребностями каждого конкретного общества. Поэтому качество продукции следует определять как меру ее совершенства, проявляющегося в полезных свойствах, совокупность и значение которых отражают сложившиеся на данном этапе требования общества к ней как средству удовлетворения определенных потребностей.

Международной организацией по стандартизации (ИСО) качество определяется как «совокупность свойств и характеристик продукта или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные им предполагаемые потребности». [1]

Швейная фабрика реализует одежду в специализированные магазины. Для проверки качества товара поступающего в магазины необходимо провести маркетинговое исследование. Покупателю предлагается оценить каждый вид товара по пятибалльной шкале — от 1 (очень плохо) до 5 (отлично) по трем параметрам: соответствие моде, качество и соответствие цене. Всего в процессе реализации товара потребителем просмотрено 100 товаров. В ходе исследования было опрошено 310 потребителей.

Требуется сегментировать исследуемые товары по уровню соответствия моде, качества и соответствие цене.

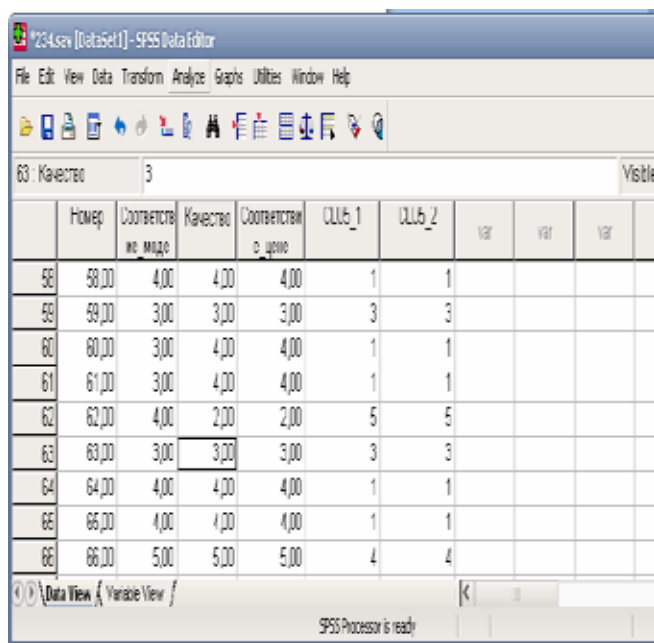
Имеется файл данных, который состоит из трех интервальных переменных, обозначающих оценки одежды, представленные в единой пятибалльной шкале. Файл данных содержит номер, указывающий на выбранные товары и уровни оценки (таб.1).

Таб 1. Представление данных

№	Наименование товара	Соответствие моде	Качество	Соответствие цене
1	Куртка зимняя зеленая	3	5	4
2	Куртка кожаная черная	4	4	4

Проведем кластерный анализ и определим, на какие целевые группы можно разделить данные товары. При этом будем использовать SPSS Statistics (аббревиатура

англ. «Statistical Package for the Social Sciences» — «статистический пакет для социальных наук») — компьютерная программа для статистической обработки данных, один из лидеров рынка в области коммерческих статистических продуктов, предназначенных для проведения прикладных исследований в социальных науках. Данные опросов были переведены в программу SPSS Statistics (рис.1).



	Номер	Соответств. по моде	Качество	Соответств. с цене	CLUB_1	CLUB_2	var	var	var
	58	58,00	4,00	4,00	4,00	1	1		
	59	59,00	3,00	3,00	3,00	3	3		
	60	60,00	3,00	4,00	4,00	1	1		
	61	61,00	3,00	4,00	4,00	1	1		
	62	62,00	4,00	2,00	2,00	5	5		
	63	63,00	3,00	3,00	3,00	3	3		
	64	64,00	4,00	4,00	4,00	1	1		
	65	65,00	4,00	4,00	4,00	1	1		
	66	66,00	5,00	5,00	5,00	4	4		

Рис.1. Данные опросов в программе SPSS Statistics

Иерархический кластерный анализ проводится в два этапа. Результат первого этапа — число кластеров (целевых сегментов), на которые следует разделить исследуемую выборку. Процедура кластерного анализа как таковая не может самостоятельно определить оптимальное число кластеров. Она может только подсказать искомое число. Поскольку задача определения оптимального числа сегментов является ключевой, она обычно решается на отдельном этапе анализа. На втором этапе производится собственно кластеризация наблюдений по тому числу кластеров, которое было определено в ходе первого этапа анализа. Теперь рассмотрим эти шаги кластерного анализа по порядку.

Процедура кластерного анализа запускается при помощи меню Analyze ► Classify ► Hierarchical Cluster. В открывшемся диалоговом окне из левого списка всех имеющихся в файле данных переменных выберите переменные, являющиеся критериями сегментирования.

В нашем случае три сегмента (рис. 2). В принципе указания совокупности критериев сегментирования будет вполне достаточно для выполнения первого этапа кластерного анализа.

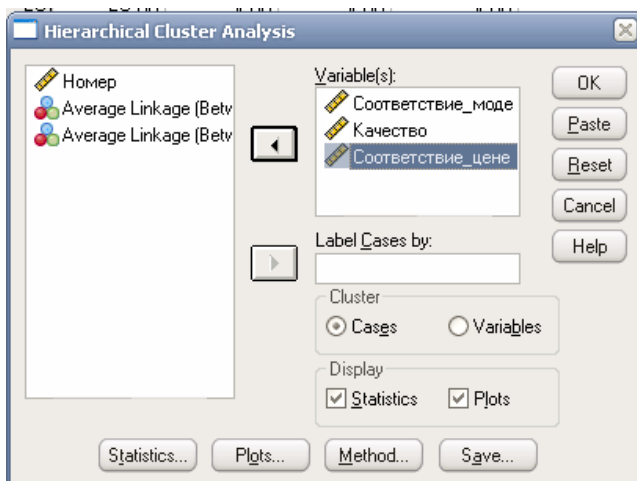


Рис 2. Выбор совокупности критериев в программе SPSS Statistics.

В окне SPSS Viewer появятся результаты. Единственным значимым для нас итогом первого этапа анализа будет таблица Average Linkage (Between Groups), представленная на рис.3. На основании этой таблицы мы должны определить оптимальное число кластеров. Необходимо заметить, что единого универсального метода определения оптимального числа кластеров не существует.

Stage	Coefficients	...
1	0.000	...
2	0.000	...
3	0.000	...
4	0.000	...
5	0.000	...
6	0.000	...
7	0.000	...
8	0.000	...
9	0.000	...
10	0.000	...
11	0.000	...
12	0.000	...
13	0.000	...
14	0.000	...
15	0.000	...
16	0.000	...
17	0.000	...
18	0.000	...
19	0.000	...
20	0.000	...
21	0.000	...
22	0.000	...
23	0.000	...
24	0.000	...
25	0.000	...
26	0.000	...
27	0.000	...
28	0.000	...
29	0.000	...
30	0.000	...
31	0.000	...
32	0.000	...
33	0.000	...
34	0.000	...
35	0.000	...
36	0.000	...
37	0.000	...
38	0.000	...
39	0.000	...
40	0.000	...
41	0.000	...
42	0.000	...
43	0.000	...
44	0.000	...
45	0.000	...
46	0.000	...
47	0.000	...
48	0.000	...
49	0.000	...
50	0.000	...

Рис 3. Таблица анализа Average Linkage (Between Groups)

По таблице Average Linkage (Between Groups) следует определить, на каком шаге процесса формирования кластеров (колонка Stage) происходит первый сравнительно большой скачок коэффициента агломерации (колонка Coefficients). Данный скачок означает, что до него в кластеры объединялись наблюдения, находящиеся на достаточно малых расстояниях друг от друга

(в нашем случае товары со схожим уровнем оценок по анализируемым параметрам), а начиная с этого этапа происходит объединение более далеких наблюдений.

В нашем случае коэффициенты плавно возрастают от 0 до 1,308, то есть разница между коэффициентами на шагах с первого по 306 была мала. Начиная с 307 шага, происходит первый существенный скачок коэффициента. Шаг, на котором происходит первый скачок коэффициента, — 307. Теперь, чтобы определить оптимальное количество кластеров, необходимо вычесть полученное значение из общего числа наблюдений (размера выборки). Общий размер выборки в нашем случае составляет 310 человек, следовательно, оптимальное количество кластеров составляет $310 - 307 = 3$.

Чтобы установить, насколько верно мы определили оптимальное число кластеров, построим линейное распределение переменной clul2_1 (меню Analyze ► Descriptive Statistics ► Frequencies). Наряду с вышеописанным универсальным методом определения оптимального количества кластеров (на основании разности между общим числом респондентов и первым скачком коэффициента агломерации) существует также дополнительная рекомендация: размер кластеров должен быть статистически значимым и практически приемлемым.

Для того чтобы описать полученные целевые сегменты, следует воспользоваться процедурой сравнения средних значений исследуемых переменных (кластерных центроидов). Мы сравним средние значения семи рассматриваемых критериев сегментирования в каждом из двух полученных кластеров.

Процедура сравнения средних значений вызывается при помощи меню Analyze ► Compare Means ► Means. Рассмотрим значение сравнения средних значений (рис. 4).

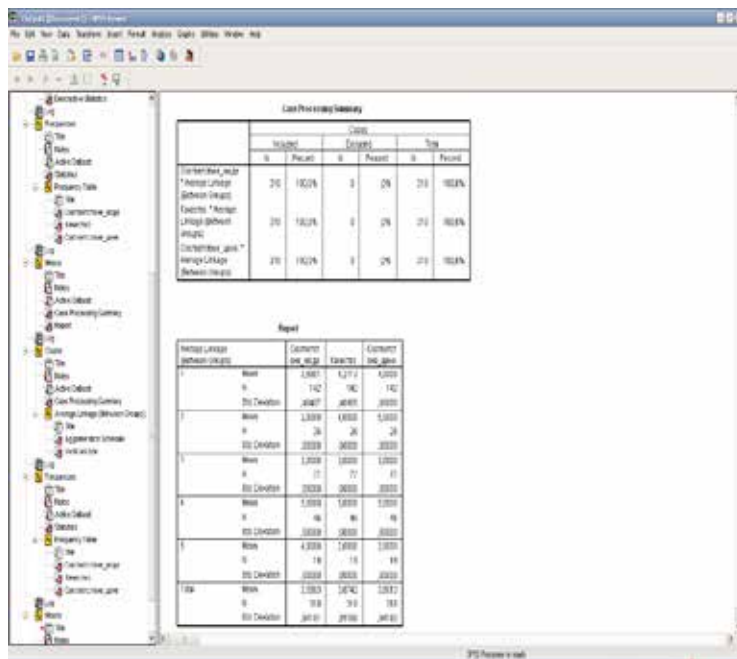


Рис 4. Результат сравнения средних значений

Таким образом, 84 процента опрошенных покупателей соответствуют первому критерию, они оценили товары по трем параметрам: соотношению моде, качество и соответствие цене на 3,6, 3,9 и 3,9 соответственно, что соответствует средней оценке чуть ниже хорошо.

В данной статье показана методика расчета качества производимых товаров. Используя современные программные средства, можно определить какие товары не дотягивают на «отлично» пересмотреть их производство либо ценовой фактор.

Литература:

1. Литвинова А.В. Финансовый менеджмент. Управление качеством продукции. – М., 2009.
2. Ахим Бьюль, Петер Цефель. SPSS: искусство обработки информации – М.: ДиаСофт, 2012г.
3. Бун Л. Современный маркетинг: Зарубежный учебник – М.: ЮНИТИ_ДАНА, 2005г.

Красовская Э. В.

студентка 3 курсу

Маловичко С. В.,

к.э.н., доцент кафедры маркетингового менеджмента

Донецкого национального университета экономики и торговли имени

Михаила Туган-Барановского

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В настоящее время проблема мотивации труда на отечественных предприятиях является очень актуальной, поскольку от её эффективности напрямую зависит прибыль предприятия. Мотивация – это одна из главных функций управления, так как именно персонал является одним из важнейших ресурсов, который может постоянно совершенствоваться. Если руководство сможет умело руководить персоналом, применять совершенные системы мотивации, то предприятию гарантирован успех.

Эффективное управление невозможно без понимания того, что движет человеком и побуждает его к деятельности, как и какими методами мотивы могут быть приведены в действие. Для того чтобы предприятие могло выжить в условиях жесткой конкурентной борьбы, руководитель должен опираться на действенную систему мотивации каждого работника. Если эта система разработана правильно, то руководитель получает возможность координировать усилия многих людей и сообща реализовывать потенциальные возможности коллектива на благо предприятия [1].

Изучением различных методов мотивации персонала занимались такие отечественные и зарубежные представители экономической науки: Радугин А. А., Комаров М. А., Уткин Э. А., Вилюнас В. К., Большаков А. С., А. Маслоу, Ф. Герцберг, В. Врум, Маркова А. К., Маслов Е. В. Сардак Е.В. и др.

Побуждение работников предприятия к реализации поставленных перед ними целей и задач является объективной необходимостью и осознается всем персоналом. Течение длительного периода наука управления, удовлетворенность работников материальными условиями труда (зарплата, пособия и др.). Далеко не во всех случаях приводит к повышению производительности труда. Как показывает практика, наиболее эффективными стимулирующими факторами являются соответствие работы выполняемой относительно потребностей человека в самоутверждении как личности и возможность самовыражения.

Если говорить о мотивации персонала на украинских предприятиях, то она либо вообще отсутствует, либо существует на самом низком уровне. Сравнивая отечественный и зарубежный опыт мотивации работников, можно сделать вывод о том, что одним из важнейших недостатков мотивации украинских работников является отсутствие индивидуального подхода в стимулировании работников. Например, использование многоступенчатой тарифной сетки для работников, специалистов, служащих и др. [2].

Очень часто происходит так, что материальное стимулирование не стимулирует. Трудности разработки и внедрения гибких систем оплаты труда на предприятиях состоят из пяти проблем: 1) проблема измерений - как расчет заработной платы может демотивировать персонал; 2) проблема различия в мотивах; 3) проблема свободы; 4) проблема профессиональной культуры; 5) проблема лидерства [3].

Как правило, в настоящее время предприятия сокращают расходы на мотивацию персонала, и скорее всего доминирующая потребность работников в достойной оплате не может быть удовлетворена. Чтобы сотрудник не ушел из фирмы и не снизил свою эффективность, предприятие может предложить ему интересную работу, поскольку второй ядерной потребностью для него выступает интересная, творческая деятельность. Однако если предприятия сворачивают инновационные проекты, то именно компенсирующие потребности сотрудника на определенный временной период «срабатывают» по типу замещения неудовлетворенных доминирующих потребностей. Такая замена позволит поддержать эффективность и лояльность работника на протяжении полутора-двух лет[4].

Использование в Украине наработанных мировой практикой методов повышения эффективности производства и стимулирования трудовых процессов требует продуманности, потому прямое их заимствования вряд ли приведет к успеху. Правильный подход заключается в том, чтобы сравнить весь диапазон зарубежного опыта и определить, который лучше всего соответствует современной ситуации и характера производства в той или иной отрасли украинской промышленности, на том или ином предприятии [5].

Таким образом, объективное и всестороннее изучение такого феномена, как мотивация, является важнейшим в сфере развития производственных отношений, а следовательно, и в качестве жизни каждого конкретного человека. Причём всегда важно помнить, что мотивация персонала эффективна только в том случае, если представляет собой чётко выраженную систему взаимосвязи стимулов к труду и социально – экономических целей предприятия.

Литература

1. Светличная Д. И. Современные проблемы мотивации труда на предприятиях Украины / Д. И. Светличная // Управління розвитком. - 2012. - №9. - С. 11-13
2. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=843>
3. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://nta.com.ua/uploads/articles/Nematerialnaya_motivatiya.pdf
4. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.

Стоянова-Коваль С.С.

доцент кафедри бух. обліку

Одеський державний аграрний університет

Лиса Н.В.

асистент кафедри фінансів і кредиту

Уманський національний університет садівництва

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНИЙ КАПИТАЛ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прискорення процесів інтеграції України до світової економічної, зокрема агропродовольчої системи, в ряд першочергових завдань висуває підняття техніко-технологічного рівня харчової і переробної промисловості до вищих світових стандартів, що передбачає докорінну реконструкцію та модернізацію виробничої бази харчових підприємств, оснащення їх сучасною технікою, впровадження новітніх маловідходних, ресурсозберігаючих та екологічнобезпечних технологій, переходу галузі на інноваційну модель розвитку. Тенденції формування матеріально-технічної бази підприємств харчової промисловості, стратегічні напрями їх діяльності досліджувались Л. В. Дейнеко, Б. М. Данилишиним, Т. Л. Мостенською, І.Ю.Гришовою, С.С. Стояновою-Коваль, Е. І. Шелудько, Л.А. Радкевич, М. П. Сичевським, О.І. Амошею, М.Й.Маліком, М.Я.Дем'яненком та ін.

Однак, як свідчить аналіз результатів їх наукових досліджень, недостатньо висвітлені питання відтворення основного капіталу в умовах економічного регулювання розвитку харчової промисловості. При цьому проблеми відтворення основного капіталу підприємств харчової промисловості загострюються. Його формування як у масштабах національної економіки, так і в окремих регіонах потребує науково обґрунтованих рекомендацій.

Постає завдання формування ринкової системи мобілізації фінансових ресурсів та розробки інвестиційної політики для харчової промисловості. Згідно зі статистичними даними, в дію вводяться нові основні засоби, але, як показує практика, лише незначна частина промислових підприємств здійснює оновлення цих засобів на належному інноваційному рівні, решта, як правило, обмежується заміною зношених деталей чи зміною обладнання на аналогічне.

У харчовій промисловості України діють 2000 підприємств (30 галузей), її частка в колишньому Союзі становила 23%. За попередній період ринкових реформ обсяги виробництва скоротилися на 40-50%. Існуючі технології і застаріле обладнання не забезпечують конкурентоспроможності продукції. Фондозабезпеченість одного робітника менша, ніж у Франції, у 180, Австрії - у 136 разів. У західних країнах частка харчової промисловості у структурі АПК 60-70%, в Україні - лише 25-30%. Рівень зносу фондів промисловості досягає 45-50%. Продуктивність праці в даному секторі промисловості у 4-5 разів нижча, ніж у розвинутих країнах, рівень механізації праці на харчових підприємствах становить близько 50-60%. Майже половину технологічного устаткування, встановленого в переробній сфері, потрібно замінити, і близько чверті — модернізувати. Світовим стандартам відповідає лише 15% активної

частини основних виробничих фондів, частка механізованих ліній становить лише 8% від діючого устаткування. Інвестиції в основний капітал сприяють забезпеченню розширеного відтворення основних засобів, що у свою чергу, впливатиме на кінцеві результати діяльності підприємств. Від того, наскільки своєчасно і повноцінно проходить процес відтворення, залежить і ефективність виробництва та його безперервність. Недотримання відповідних пропорцій відтворення на макrorівні може стати одним із важливих чинників спаду в економіці. Наявність диспропорцій у відтворювальних процесах на макrorівні призводить до спаду виробництва, зниження конкурентоспроможності продукції, зниження фінансової стійкості та стати одним із чинників банкрутства підприємства. Отже, відтворення основних фондів є невід'ємним елементом процесу виробництва, на яке покладено забезпечення виробництва новими, більш прогресивними засобами праці.

Головними принципами і заходами відтворення основного капіталу є наступні:

- з урахуванням регіональних особливостей насамперед необхідно визначити напрями зміни структури економіки країни в цілому та її окремих регіонів на майбутнє, що здійснюється за активною участю держави;

- пріоритетним напрямом відтворення основного капіталу повинні бути не власне інвестиції в основні фонди, а загальне поживлення економіки, наявність розвинутої інфраструктури та умов, які забезпечують можливість реального функціонування основних фондів. Лише тоді виникає реальна потреба у відтворенні основного капіталу, а його функціонування стає високоефективним;

- поживлення економіки буде довготривалим лише за умови переходу до інноваційного розвитку економіки України. Виходячи з цього виникає принцип, згідно з яким пріоритетними для вкладання інвестицій слід вважати

інвестиційні проекти, розрахункова ефективність яких перевищує будь-які інші напрями капіталовкладень. З цієї метою доцільно проводити періодичні моніторинги розробок проектів, виявляти їх наукову новизну, можливості зайняти монополні позиції та втілення цих проектів у регіонах країни, а саме:

- процес відтворення основного капіталу тісно пов'язаний із амортизаційною політикою. В перехідній економіці на певному етапі її розвитку виникає необхідність проведення політики прискореної амортизації з метою накопичення значних фінансових коштів на оновлення основних фондів та запобігання морального і фізичного старіння устаткування. Принцип прискорення обігу основного капіталу є головним в економіці капіталістичних країн. Саме він обумовлює інтенсивне відтворення основного капіталу і є вирішальним чинником науково-технічного прогресу;

- для припинення відтоку капіталу в тіньову економіку та за кордон слід проводити політику поживлення і піднесення економіки країни на основі довгострокової програми легалізації тіньових капіталів, посилення контролю за економічною діяльністю суб'єктів господарювання;

- основним джерелом інвестування процесів реструктуризації, модернізації, відтворення основних фондів і підприємств в цілому повинен бути фондовий ринок. З метою розширення останнього, який нині є надто вузьким, доцільно дозволити іноземним інституційним інвесторам купувати акції управлінських

компаній. Розширення фондового ринку – це вимога часу, оскільки інвестиційні потреби багатьох українських промислових підприємств становлять десятки і сотні мільйонів доларів США;

- етап відтворення основного капіталу на новій технічній і технологічній базі вимагає переходу до інтенсивних методів регулювання економічного процесу, які б забезпечували динамізацію ефективного підприємницького інвестування структурних перетворень і мали антиінфляційний вплив. Тому вони повинні займати особливе місце серед напрямів впливу на всі стадії циклу наука – техніка – виробництво – реалізація.

З метою створення умов для активізації інвестиційної діяльності в харчовій промисловості необхідно:

1. удосконалити нормативну базу і прийняти закони щодо регулювання інвестиційної діяльності та поліпшення інвестиційного клімату, враховуючи економіку і географічні особливості;
2. удосконалити амортизаційну політику для підвищення ролі амортизації як джерела фінансування оновлення основних фондів;
3. надати державні гарантії комерційним банкам, які фінансують реалізацію інвестиційних проектів суб'єктів господарювання;
4. створювати сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій.

Тюмерова И.Б., Иванова Т.В.

кандидат экономических наук

Волжский филиал ФГБОУ ВПО

«МАДИ» в г.Чебоксары

кандидат экономических наук, доцент

ФГБОУ ВПО «ЧГУ им.И.Н. Ульянова»

ПРИМЕНЕНИЕ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ (ОРВ) КАК ФАКТОРА СТИМУЛИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аграрный сектор Чувашской Республики (далее – ЧР) представляет собой материальный сектор региональной экономики, развитие которого позволяет обеспечивать продовольственную безопасность и занятость в сельской местности. Республика характеризуется наличием следующих особенностей:

- высокая плотность населения в сочетании с хорошей обеспеченностью трудовыми ресурсами;
- высокая дотационность консолидированного бюджета ЧР, низкий уровень бюджетной обеспеченности;
- отставание уровня жизни населения сельского населения от показателей в других отраслях экономики;
- недостаточная занятость в сфере малого бизнеса, неэффективная самозанятость сельского населения;
- высокий удельный вес сельского населения (более 40%);
- территориальные диспропорции в развитии районов и городов региона.

Как видно из перечисленных выше характеристик, ЧР – это трудоизбыточный аграрный регион, развитие основной отрасли в котором позволит увеличить темпы экономического роста, особенно с учетом незадействованных резервов в сфере предпринимательства. Поскольку в число основных задач социально-экономической политики государства на современном этапе входит улучшение предпринимательского климата, то развитие аграрных отношений в рамках малого и среднего бизнеса, предприимчивости руководящего состава на крупных предприятиях, позволит ускорить темпы экономического роста региона. Не следует забывать, что деятельность субъектов малого предпринимательства в АПК во многом зависит от действий органов исполнительной власти ЧР. Без специальных мер государственной поддержки развитие аграрных отношений в системе предпринимательства невозможно.

Органам государственного управления на всех уровнях необходим систематизированный подход, позволяющий обеспечить высокое качество нормотворческой деятельности. Неумелое, некачественное регулирование дорого обходится обществу. Низкое качество государственного регулирования приводит к высоким затратам выполнения установленных норм для малого бизнеса в аграрном секторе, усложняет процесс государственного управления, повышает

уровень неопределенности, что приводит к недостижимости поставленных целей регулирования.

Большинство нормативно-правовых актов, разрабатываемых и принимаемых на региональном уровне, затрагивает интересы всех участников аграрного сектора, и в процессе их разработки нужно учитывать множество аспектов, связанных с возможными последствиями применения регулирующего решения для данных участников. При этом на этапе разработки проекта нормативного правового акта многие типы воздействия могут быть «скрыты» - или, по крайней мере, на первый взгляд их может быть довольно трудно определить. Поэтому в процессе законодотворчества нужны механизмы, позволяющие определить, на кого и как будет воздействовать принятое регулирование.

Одним из инструментов, повышающих качество регулирования, является оценка регулирующего воздействия (ОРВ) – это систематический процесс выявления и оценки возможных последствий введения тех или иных норм регулирования.

В целях обеспечения благоприятных условий для развития аграрных отношений в системе предпринимательства в ЧР необходимо повысить эффективность реализации законодательства с целью увеличения эффективности государственной поддержки.

Современное развитие малого бизнеса в аграрном секторе сопровождается следующими трудностями:

- 1) увеличение налоговой нагрузки в рамках увеличения суммы страховых взносов для предпринимателей;
- 2) увеличение объема учета и отчетности для организаций;
- 3) развитие патентной системы налогообложения без учета территориальных особенностей (районов и городов региона);
- 4) низкий уровень покупательской способности в сельской местности;
- 5) ограничения выхода на рынки сбыта сельхозпродукции и т.д.

Проведение публичных консультаций в рамках ОРВ с заинтересованными сторонами позволило бы минимизировать негативные последствия принятия ряда законодательных актов (№ 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования», Законом ЧР от 02.10.2012 N 56 «О внесении изменений в Закон ЧР «О вопросах налогового регулирования в ЧР, отнесенных законодательством РФ о налогах и сборах к ведению субъектов РФ», Закон «О бухгалтерском учете» N 402-ФЗ).

Изучение позиции предпринимателей аграрного сектора экономики позволит сделать процесс разработки «нового» регулирования прозрачным, обеспечить свободное волеизъявление и возможность учета индивидуальных интересов предпринимателей.

К ключевым целям проведения процедуры ОРВ относятся:

- расчет выгоды и издержки субъектов предпринимательской и иной деятельности, других заинтересованных лиц, связанные с оплатой прямо установленных регулированием платежей, так и с прочими организационными расходами по выполнению вновь вводимых требований, включающими затраты трудового времени сотрудников, необходимые материалы, а также затраты на

консультации и обучение;

- оценка воздействия регулирования на деловой климат и инвестиционную привлекательность страны или региона, конкуренцию и структуру рынков;
- обеспечение выбора наиболее эффективного варианта решения проблем;
- снижение рисков, связанных с ведением «нового» регулирования и повышение доверия граждан и бизнеса к принимаемым государством решениям.

При разработке мероприятий государственного регулирования предпринимательства в аграрном секторе региональной экономики ОРВ позволяет:

- **снизить издержки** субъектов предпринимательской деятельности по выполнению установленных требований;
- **обеспечить экономию бюджетных средств**;
- **снизить риски возникновения коррупции**;
- **улучшить деловой климат и повысить инвестиционную привлекательность** региона;
- **повысить доверие граждан и бизнеса** к принимаемым государством решениям.

Куліш І. М.

кандидат наук з державного управління, старший науковий співробітник
Інституту регіональних досліджень Національної академії наук України.

ПОБУТОВІ УМОВИ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

За індексом умов проживання населення, який розраховується на підставі аналізу показники, які характеризують рівень благоустрою житла, його комфортність, ступінь забезпеченості житлом та доступ населення до мережі об'єктів соціальної інфраструктури, на жаль, лише одна область України, а саме – Київська знаходиться на середньому рівні, у решта умови проживання низькі, або нижчі від середнього рівня (див. рис. 1).



Рис. 1. Індекс умов проживання населення у 2010-2011 рр. [1, с. 39]

Порівняно із 1995 роком, у 2011 році питома вага загальної житлової площі у сільській місцевості, обладнаної:

- водопроводом зросла з 15,2 % до 29,0 %;
- каналізацією зросла з 9,5 % до 25,1 %;
- опаленням зросла з 11,2 % до 38,6 %;
- газом зросла з 80,2 % до 84,3 %;
- гарячим водопостачанням зросла з 2,7 % до 13,3 %;
- ваннами зросла з 8,2 % до 22,4 %;
- підлоговими електроплитами зросла з 0,2 % до 0,3 % [2, с. 430].

При цьому благоустрій села погіршився, зокрема у період з 2000 р. до 2011 р. зменшилася кількість сільських населених пунктів, у яких наявні:

- водопровід з 6651 до 6312 пунктів;
- каналізація з 841 до 709 пунктів [2, с. 430].

Децю кращими виглядають показники з газифікації, однак точно стверджувати, що відбулось поліпшення не можна, адже до 2005 року включно вважалися забезпеченими газом (природним та зрідженим) сільські населені пункти, в яких газифіковано не менше 10 квартир. З 2006 року до газифікованих природним газом включають населені пункти, в яких хоча б один із споживачів використовує природний газ з газопроводу на комунально-побутові потреби; природним та зрідженим газом – населені пункти, у яких хоча б один із споживачів використовує природний газ з газопроводу та хоча б один із споживачів використовує зріджений газ із газобалонної установки, яка знаходиться на обслуговуванні у газового господарства, а зрідженим газом – де хоча б один із споживачів використовує зріджений газ.

З цієї причини статистична кількість газифікованих сільських населених пунктів зростає з 7596 одиниць у 2000 році – до 12362 одиниць у 2011 році.

Більшість жителів села – особи старшого віку, молоді мало, це накладає свій специфічний відбиток на поведінку та їх ставлення до багатьох речей. Адже, покоління, котре народилося і виросло у Радянському Союзі, тривалий час жило у зовсім інших умовах, за іншими правилами. Переважна частина з них працювала у колгоспі, тобто ці люди звикли до зовсім іншого типу стосунків, а тому той тип поведінки, який почав формуватися і трансформуватися, пристосовуючись до ринкових відносин для них є складним і тяжким для адаптації.

Жителі села завжди були децю консервативнішими за городян, а тому для них складно зрозуміти, що хоч умови і характер їх праці практично не змінились, їм необхідно особисто дбати не лише про поліпшення власних житлових умов, але і про розвиток інфраструктури усього населеного пункту. Селяни звикли до централізованого забезпечення такими життєво необхідними елементами, як то дороги, газифікація, електрифікація та інше, а тому, з огляду на загальнодержавні демографічні проблеми та непривабливість сільських територій для проживання, нині виникла потреба розробки державних програм поліпшення умов проживання сільського населення. При цьому сільська громада повинна брати участь у таких програмах, а отже доцільно оголошувати конкурси проектів з використання відновлювальних джерел енергії. У таких проектах однією з обов'язкових умов отримання державної підтримки можна визначити, наприклад, не лише забезпечення потреб сільського населеного пункту у енергоносіях, а і розробку перспективного плану щодо розвитку усієї території, яка впливатиме з майбутнього поліпшення.

Література

1. Регіональний людський розвиток. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. — Київ : Державна служба статистики України, 2012. — 45 с.
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / за ред. О. Е. Осауленка ; Державна служба статистики України. — Київ : ТОВ «Август Трейд», 2012. — 558 с.

Притула Х.М.

старший науковий співробітник,

кандидат економічних наук,

Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Близько 21,4% всього сільського населення країни проживає у Карпатському регіоні, який при цьому займає лише 9,4% території країни. Така ситуація вплинула на високий показник густоти сільського населення і, відповідно, на низький рівень забезпечення орними землями.

Розвиток сільських територій регіону супроводжується багатьма проблемами, найгострішими серед яких є безробіття, низький рівень життя населення, трудова міграція, загострення демографічної ситуації, інфраструктурний занепад, неефективна структура сільської економіки території тощо. Така ситуація значною мірою є наслідком недостатньо продуманого проведення ринкових реформ у 90-і роки ХХ ст.

Зважаючи на високу частку сільського населення у структурі населення регіону, сприятливі природно-кліматичні умови, нерозвиненість альтернативних видів діяльності на селі, сільське господарство відіграє важливу роль у розвитку Карпатського регіону. Протягом 2003-2008 років внесок сільського господарства у формуванні ВДВ регіону зменшився приблизно на 30%. Проте криза внесла свої корективи: виробництво сільськогосподарської продукції зазнало меншого падіння в порівнянні з решта видами економічної діяльності, що результувало у зростанні частки сільського господарства у структурі ВДВ регіону. Протягом 2001-2010 років обсяги валової продукції сільського господарства збільшились лише на 11%.

Територія цього регіону є менш розореною в порівнянні з іншими регіонами країни: частки сіножатей та пасовищ є більш вагомими у структурі сільськогосподарських земель (станом на 2009 рік - 32,4% на протигагу 19% в середньому по країні). Це пов'язано з особливостями ландшафту та структурою сільськогосподарського виробництва регіону. Проте останніми роками сформувалась тенденція до зменшення площ сільськогосподарських земель, зайнятих під сіножаті, пасовища та багаторічні насадження, що негативно впливає на розвиток тваринництва та забезпечення населення молочними та м'ясними продуктами.

Негативною тенденцією в регіоні є також зменшення кількості фермерських господарств і, відповідно, скорочення площ земель, які ними обробляються. Така тенденція зумовлена значними ризиками, з якими пов'язане ведення сільського господарства. Даний вид діяльності в значній мірі залежить від існуючої державної аграрної політики, яка на сьогодні є нестабільною, непрогнозованою, а рівень державної підтримки є надзвичайно низьким. Станом на 2010 рік заходи підтримки сільського господарства загалом по Україні склали 0,22% ВВП, в той час як вклад сільського господарства у ВВП - 9,3%. При цьому підтримка надається переважно

сільськогосподарським підприємствам, а фермерські та особисті селянські господарства такої підтримки практично не отримують. В той же час, у Карпатському регіоні переважна частка продукції рослинництва і тваринництва виробляється в одноосібних господарствах населення.

Така ситуація спричинена в першу чергу неефективними механізмами надання фінансової підтримки сільськогосподарським виробникам. Більшість пропонованих заходів державної підтримки є надто забюрократизованими та ускладненими через непрозорі схеми їх отримання та звітування. Дрібні виробники не бажають зв'язуватися з бюджетними коштами, тому рівень освоєння цих коштів є незначним (зокрема, що стосується дотацій за молодняк великої рогатої худоби). Не відзначається достатньою ефективністю і дорадча служба, що потребує особливої державної підтримки, принаймні на етапі становлення.

Істотною причиною незадовільного стану сільської економіки у всіх регіонах країни є несформованість інституційного середовища. Відсутність єдиного джерела фінансування програм сільського розвитку, нерозвиненість мережі громадських інституцій та організацій, які б займалися питаннями розвитку сільських територій, не дозволяють в повній мірі розкривати існуючий потенціал територій. На рівні держави досі не прийнято загальнонаціональної стратегії розвитку сільських територій, не визначено пріоритети їх розвитку, незавершений процес кадастрової оцінки землі як базового ресурсу території, не розроблено паспортів та генеральних планів сільських населених пунктів, які б стали відповідними пунктами у стратегічному плануванні територій. Ці речі покликані стати основою формування регіональних і районних програм. Проте програми пишуться декларативно та є у своїй більшості безперспективними щодо реалізації на практиці. Більшість прийнятих районних програм не забезпечуються фінансуванням. Зберігається диференційований підхід у наданні дотацій та фінансової підтримки сільськогосподарським підприємствам і господарствам населення. Зокрема, це стосується і підтримки тваринницького сегменту сільської економіки. При цьому, якщо стосовно сільськогосподарських підприємств однією з умов отримання фінансової підтримки є збереження кількості поголів'я протягом року, то для господарств населення у разі отримання допомоги у 2012 році ця умова передбачає збереження поголів'я до 2015 року. Значні бюрократичні процедури та небажання сільськогосподарських виробників зв'язуватися з бюджетними коштами, роблять такі механізми підтримки вітчизняного виробника неефективними.

В той же час розвиток європейської Спільної аграрної політики (САП) орієнтований на її спрощення, що дозволяє забезпечити конкурентоспроможність сільської економіки, збереження і створення нових робочих місць та повноцінний розвиток сільських територій.

Метою спрощення є формування такої політики та її механізмів, які б не були більш складними, ніж це необхідно для ефективного досягнення намічених цілей. Фермери та інші економічні оператори в аграрній галузі повинні бути звільнені від тяганини і вимог, які не потрібні для досягнення політичних цілей або для забезпечення належного управління грошима платників податків [1]. Особливостями реалізації європейської політики сільського розвитку є її прогнозованість та незмінність на визначений програмний період [2].

Неврегульованість питань місця реєстрації та місця функціонування підприємств призводить до виникнення ситуацій, за яких підприємство, використовуючи ресурси території, отримує доходи, проте не несе жодних фінансових зобов'язань, сплачуючи всі податки за місцем реєстрації та залишаючи територію ні з чим. Відсутність належного контролю зі сторони держави призводить також до виснаження ґрунтів, недотримання технології виробництва, орієнтацією інвесторів, в першу чергу, на зовнішній продовольчий попит тощо. Інвестори, які працюють на сільських територіях, повинні вкладати кошти не лише у розвиток власного бізнесу, але й скеровувати певну частину коштів на розвиток цієї території.

Тому, на сьогодні нагальною є розробка комплексної програми сільського розвитку з визначеним переліком довгострокових організаційних, інноваційних, економічних та інших заходів підтримки, яка б слугувала орієнтиром для регіонів у формуванні реалістичних місцевих стратегій розвитку.

Література

1. Simplification of the CAP: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ec.europa.eu>.
2. EU rural development policy 2007-2013: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ec.europa.eu>.

Виноградова Н.И.

ассистент кафедры БУФиН

Курского института кооперации (филиала БУКЭП)

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Современные условия развития потребительского рынка в России характеризуются жесткой конкуренцией, неопределенностью внешнего окружения, а также кризисной ситуацией в экономике в целом. В связи с этим возникает необходимость хозяйствующим субъектам для принятия адекватных и обоснованных решений использовать новые подходы к оценке эффективности их деятельности.

Нередко имеет место ситуация, когда значения отдельных показателей деятельности предприятия розничной торговли, в частности организаций потребительской кооперации, свидетельствуют о положительных результатах деятельности, в то время как значение других – отражают деструктивность развития. Это говорит об определенной неполноте и субъективности результатов оценки.

При этом результаты деятельности могут быть по-разному оценены различными субъектами внутреннего и внешнего окружения, которые преследуют разносторонние интересы во время взаимодействия с предприятием потребительской кооперации.

Следует также подчеркнуть, что оценка эффективности деятельности розничного торгового предприятия должна опираться не только на использование принципа комплексности, но и системности.

Изучение и анализ различных методик оценки эффективности деятельности потребительской кооперации, предложенных разными авторами, современными экономистами и зарубежными учеными показало, что при расчете комплексных показателей эффективности деятельности организаций обозначенного типа, основное внимание уделяется экономической составляющей их функционирования.

Таким образом, обзор экономической литературы, свидетельствует о том, что оценка эффективности функционирования предприятий потребительской кооперации сводится к расчету лишь финансовых показателей. Однако, исследование отдельных критериев эффективности не дает целостного представления об уровне эффективности функционирования предприятий розничной торговли в целом.

Следует заметить, что наиболее современным подходом к рассмотрению сущности эффективности деятельности потребительской кооперации является ее трактовка в рамках концепции бенчмаркинга, которая предусматривает сопоставление показателей эффективности экономического субъекта с эталонными (лучшими) предприятиями в аналогичной отрасли.

Именно поэтому экономической составляющей, при оценке эффективности деятельности организаций потребительской кооперации не достаточно, и возникает необходимость включения интегрального показателя.

Особо актуальным является разработка методики определения комплексного

интегрального показателя оценки эффективности деятельности предприятий потребительской кооперации. Для получения такого рода оценки целесообразно использовать традиционный интегральный показатель эффективности деятельности торгового предприятия включающий экономическую и социальную компоненты

Критерий комплексной оценки эффективности деятельности организации потребительской кооперации условно можно представить в виде следующей модели (1):

$$K_{эф} = K_{эконом.эф.} + K_{соц.эф.}, \quad (1)$$

где $K_{эконом.}$ – критерий экономической эффективности деятельности организации потребительской кооперации;

$K_{соц.}$ – критерий социальной эффективности деятельности организации потребительской кооперации;

Интегральный показатель экономической эффективности деятельности организации потребительской кооперации имеет следующий вид (2):

$$K_{эконом.эф.} = IR \cdot K_{зпд} \cdot K_{зпп} \cdot D_{у.скор.} \cdot K_{конв.}, \quad (2)$$

где IR – интегральный показатель рентабельности деятельности организации потребительской кооперации, скорректированный на структуру совокупного объема деятельности;

$K_{зпд.}$ – соотношение прироста чистой прибыли организации потребительской кооперации к приросту новых видов деятельности;

$K_{зпп.}$ – соотношение прироста прибыли к приросту предприятий потребительской кооперации;

$D_{у.скор.}$ – доля убыточных организаций потребительской кооперации в разрезе отраслей, скорректированная на структуру совокупного объема деятельности;

$K_{конв.}$ – коэффициент конверсии, который показывает соотношение количество покупок к количеству покупателей за определенный период. Он показывает, насколько хорошо удовлетворяются запросы и ожидания клиентов.

Для оценки социальной составляющей эффективности деятельности организации потребительской кооперации предлагается проведение опроса респондентов. Перечень интересующих вопросов представлен в виде анкеты.

Методику расчета интегрального показателя социальной эффективности, представленной в виде оценки покупателями качества торгового обслуживания в организации потребительской кооперации можно представить в следующем виде (3):

$$K_{соц.эф.} = K_{ш.асс.} \cdot K_{обн.асс.} \cdot K_{доп.усл.} \cdot K_{ка перс.} \cdot K_{кач.тов.}, \quad (3)$$

где $K_{ш.асс.}$ – показатель широты ассортимента, который характеризует долю покупателей, оценивших ассортимент как широкий;

$K_{обн.асс.}$ – коэффициент обновления ассортимента, или доля покупателей, высоко оценивших степень обновления ассортимента;

$K_{доп.усл.}$ – коэффициент достаточности дополнительных услуг, характеризующий удовлетворенность покупателей набором дополнительных услуг;

$K_{\text{кв.перс.}}$ – оценка уровня квалификации торгово-оперативного персонала характеризует долю покупателей, определивших активность и профессионализм торгово-оперативного персонала по 5-ти балльной шкале, как «4» и «5»;

$K_{\text{кач.тов.}}$ – показатель качества товаров, реализуемых населению, отражает долю покупателей, не предъявлявших ранее претензий по качеству приобретенных товаров;

Подводя итоги, следует отметить, что использование предложенной методики дает возможность определить степень сравнительной эффективности функционирования предприятия потребительской кооперации. Применение разработанного методического подхода является основой составления рейтинга эффективности торговых предприятий и разработки аргументированных управленческих решений.

Список использованных источников

1. Брагин Л.А. Розничная торговля: современные тенденции и перспективы развития. – М., 2009. – 236 с.
2. Виноградова Н.И., Сальников И.И. Методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий розничной торговли / Международный научно-теоретический журнал Вестник БУКЭП: – 2012. – №4.
3. Губанова И.Р. Проблемы обеспечения эффективности работы предприятий розничной торговли. //Экономический анализ: теория и практика, 2009. – № 11. – С. 60-67.
4. Экономика предприятия: Учебное пособие. /Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, Л.В. Гринцевич [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.Н. Нехорошевой. – Минск: БГЭУ, 2008. – 719 с.

