
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. „Nauka i utworzenie XXI stulecia : Teoria, Praktyka, Innowacje„. (29.11.2013 - 30.11.2013) - Opole: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2013. - 104 str.

ISBN: 978-83-63620-19-6 (t.2/1)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji 29.11.2013 - 30.11.2013 roku. Opole.

Część 2/1.

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: 978-83-63620-19-6 (t.2/1)

"Diamond trading tour" ©

SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦЈА 25. ЕКОНОМІКА. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

1. Udesiani T.G.	6
PERFORMANCE CRITERIA AS THE BASIS FOR IMPROVING PERFORMANCE AUDIT	
2. Хістева О.В., Русанова А. В.	9
СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	
3. Ситникова Е.Г.....	15
АРЕНДА, ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ?	
4. Лисовский М. И., Маскалюк С.С., Третьяк Н. В.....	17
ЛИЗИНГ В РФ КАК МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ	
5. Артимко М.Т., Артимко Х.Є., Легін М.О.	19
ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ РОЗВІДКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ	
6. Була Н.Я., Кубицький П.П., Муж П.О.....	22
НЕДЕРЖАВНА СИСТЕМА БЕЗПЕКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
7. Евтушенко О.А.....	25
АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ	
8. Живко З.Б.	27
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	
9. Михалевич А.А., Филитович А. В.....	35
ВЛИЯНИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
10. Фирончик Ю.И.	38
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
11. Копитко М. І.....	41
ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «НЕФОРМАЛЬНА ЕКОНОМІКА»	

12. Ринейська Л.С.	44
КОГНИТИВНИЙ МАРКЕТИНГ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ	
13. Ткаченко И.В.	46
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОНЯТІЙНОГО АППАРАТА В СИСТЕМЕ СОЦІАЛЬНОЇ ЗАЩИТИ	
14. Катигрובה О.В.	48
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРАРНОГО РЫНКА	
15. Бекмурзина Г.Р., Смирнова Е.А.	53
МОДЕЛЬ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА ЛЕОНТЬЕВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
16. Соболева С.В., Ботвинко Н.А.	57
ПОЄДНАННЯ Й ПРОТИСТАВЛЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ІЗ ДОЦІЛЬНІСТЮ ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ В УМОВАХ ЦИВІЛІЗАЦІЇ	
17. Бутенко Т.В.	64
СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК УКРАИНЫ	
18. Голобородько Я.О.	67
ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	
19. Хлистул О.А.	70
ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	
20. Пилипенко М.Р.	73
АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ	
21. Bryzhan I.	78
THE CONCEPT OF ECOLOGICALLY-ORIENTED ANTICRISIS MANAGEMENT OF INDUSTRIAL PRODUCTION DEVELOPMENT	
22. Филитович А.В., Маскалюк С.С.	81
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РФ	
23. Зусько М.В., Горбач В.В.	83
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	
24. Серьогіна Д.О.	86
АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	

25. Жовтяк Г.А.....	91
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	
26. Chichinadze V.....	96
STRATEGIC PRIORITIES OF REGIONAL ECONOMICAL POLICY	
27. Балынин И.В.	100
НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ	



PERFORMANCE CRITERIA AS THE BASIS FOR IMPROVING PERFORMANCE AUDIT

Ключевые слова: экономичность, продуктивность, обоснованность, надежность, полезность, объективность, ясность, соответствие.

Keywords: cost effectiveness, productivity, feasibility, reliability, utility, objectivity, clearness, compliance.

Performance audit pertains to that professional category, which requires particular skills, own norms, special planning and compiling specific reports. It comprises activities of the audited entity or/and checking of cost effectiveness, productivity and efficiency of implemented programs/projects, and audit report generation.

In order to improve performance audit, it is necessary to develop such performance checking criteria, which should allow evaluating cost effectiveness, productivity and feasibility behavior. Performance criteria should enable us to reflect reality and compare it with a standard (i.e. ideal) model. In addition, it should use the best rules of the existed in practice types of activities. Comparison of said criteria with actual state of affairs will enable us to obtain facts turned up as a result of audit work. Performance in compliance with established criteria or over-fulfilment is evidence of “the best practice”, but nonfulfillment – requires improving activities.

Performance criteria should be characterized by the following features:

- Reliability – reliable criteria should lead us to consistent conclusions, and other auditors might as well use them in similar situation.
- Objectivity – objective criteria are free from prepossession of auditor or leadership
- Utility – utility criteria should enable us to make such facts and conclusions, which meet the demand for information.
- Clearness – clearness criteria should be understandably formulated and any considerable errors should be excluded during their interpretation.
- Compliance – compliance criteria should meet those criteria, which were used in audited organization when auditing earlier implemented performance or other similar organization’s performance.
- Improvement – means determining all significant criteria, which should be useful for evaluation of economic behavior.
- Accessibility – criteria are recognized and acceptable if they are universally accepted by local independent experts, audited organizations, legislature establishment, media and society.

The role of checking criteria in auditing is very significant. They should:

- create the basis for mutual agreement and understanding, on the one hand between supreme financial control agency and auditor team, and on the other hand, between auditors themselves.

- ensure communication with leadership of audited organization.
- foster the data collection and developing those methods, which allow obtaining supporting materials.
- create foundation for revealing facts during the audit, assist to a proper figuration and structurization of facts.

Successful use of checking criteria depends on their forms and objective reality. When it comes to acceptable level of the performance, there should be demanded not perfection, but something expedient for audited organization under certain circumstances. Objective determination of checking criteria requires the existence of the capacities of sanity and clear thinking.

In order to enable performance auditor to reflect facts completely and realistically, he/she should meet the following criteria:

- being aware of audited field, appropriate laws and other documents, as well as be familiar with latest studies and audits carried out in this field;
- knowing of legal framework of audited state programs or activities, as well as objective set by legislature authority or government.
- being comprehensively aware of stakeholder groups expectations and having basic knowledge of appropriate topic.
- being informed about other existing state programs practices and experiences.

The leadership of audited organization can contribute significantly to determination of checking criteria. Thus and so, it is possible to take account for existing difference of opinion on these criteria, consider and correct solving of problems initially. All facts and arguments presented by audited organization all the time should be compared and correlated with analogous facts and arguments.

When developing performance audit criteria, it is necessary to take account for the following issues:

- laws regulating operations of audited entity;
- standards and measures determined by audited entity;
- planning documents, contracts and budget;
- audited entity policies and procedures;
- standards determined during previous audit;
- criteria used by other SAI in similar audits;
- comparing with appropriate activities of the private sector;
- benchmarking international best practices
- criteria used by professional organizations and standard developing agencies;
- anticipation or experience of citizens affected by this action.

Sometimes the aim of legislature or executive authority is controversial and obscure, as well as the legislative lapses take place there, which often draw decision-makers to make some mistakes. On the basis thereof, the auditors are forced to interpret it in order to make the aim more concrete. With this end in view, one of the possibilities is to hold conversations with experts or stakeholder groups in order to answer the below listed questions: What is the best way to interpret and evaluate the aims? What kind of results are anticipated in the present state of the affairs? Which well-known practices we can use for benchmarking? In case of controversial aims it is possible (if there is no existed any other more rational alternative) to divide the audit objective into several separate phases, which in turn should

comprise only one aim. In case of obscurely formulated or long-term aims, it is possible to a certain degree to limit the volume and search for the short-term outlook (direct criteria).

References:

1. State Audit Office. Performance audit methodology. 2011
2. Lima declaration
3. Law of Georgian on Accounting and Audit. Tbilisi, 2012
4. Materials of the International Organizations of Supreme Audit Institutions (INTOSAI) 2007
5. Martin Rister Performance audit short-course
6. Boardman, Anthony E. et al. Cost Benefit Analysis: Concepts and Practice. 2011. New Jersey: Pearson Education
7. "Auditor's report on efficiency and its use by legislative and executive authorities" – Main report of the Supreme inspection authority of Pakistan on the 6th international workshop in 1997.

Хістева О.В.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського

Русанова А. В.

Студентка 2 курсу
Донецького національного університету економіки і торгівлі імені М. Туган-Барановського

СТАН ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Ключові слова/Keywords: іпотека/mortgage, анuitетна й класична схеми / annuity and classical schemes.

Сьогодні, коли в Україні держава фактично відмовилась від практики безкоштовного надання житла, а державні програми субсидування та пільгового кредитування майже не діють, іпотечне кредитування може стати ефективним способом вирішення проблеми забезпечення населення житлом. Саме іпотека дозволяє узгодити інтереси населення в поліпшенні житлових умов, комерційних банків та інших кредиторів – в ефективній і прибутковій роботі, будівельного комплексу – в ритмічній завантаженості виробництва і держави, яка зацікавлена в загальному економічному зростанні.

Можна з упевненістю сказати, що попит на іпотечні житлові кредити буде існувати до тих пір, поки буде попит на житло. Високий рівень останнього пояснюється кількома обставинами. Середня забезпеченість житлом в Україні значно відстає від західних стандартів, де наявність квартири або будинку для сім'ї є нормою, причому кількість кімнат повинно як мінімум бути рівною кількості членів сім'ї. Нарешті, іпотечне кредитування має великий вплив на мотивацію людини, процеси, що протікають в суспільстві – людина, що має у власності житло, зацікавлена у стабільності суспільства.

Метою даної роботи є оцінка стану іпотечного ринку України, виявлення проблем його розвитку та розроблення пропозицій щодо усунення цих проблем.

Незважаючи на те, що проблема житлової забезпеченості привернула до себе певну увагу українських економістів, управлінців, практичних працівників, до теперішнього часу дослідження охоплюють не всі аспекти цієї проблеми. Наукове обґрунтування раціональних шляхів проведення іпотечної політики в Україні в умовах розвитку регульованого державою ринку житла розроблено лише фрагментарно.

Іпотека – це одна з форм застави, при якій закладене нерухоме майно залишається у власності боржника, а кредитор у разі невиконання останнім свого зобов'язання набуває право отримати задоволення за рахунок реалізації даного майна.

У травні 2013 року обсяг портфеля іпотечних кредитів, виданих українськими банками населенню, збільшився на 1,74 млрд. грн. або 2,8% до рівня 63,82 млрд. грн. Загалом частка іпотечних кредитів становить 33,4% від загального портфеля цільових

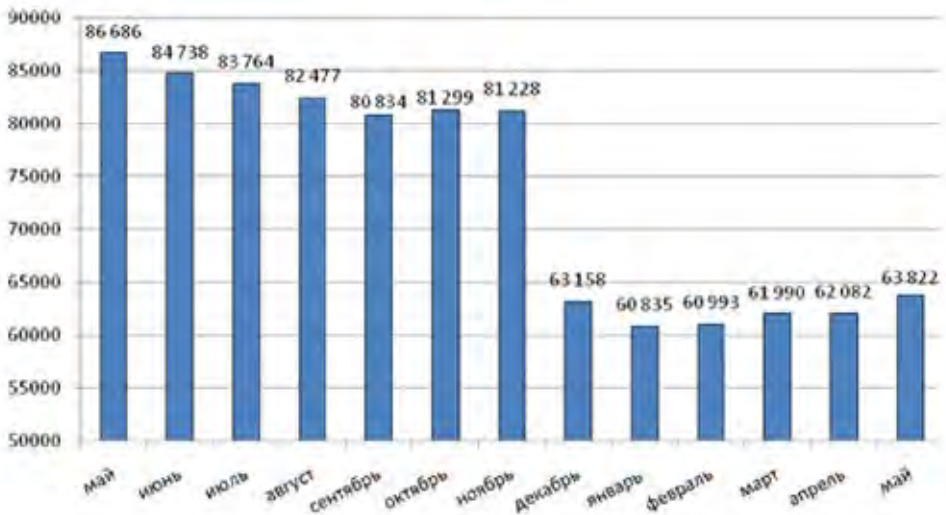


Рисунок 1. Динаміка портфеля іпотечних кредитів, наданих банками населенню за період з 31.05.2012 по 31.05.2013, млн. грн. (згідно з даними НБУ)

позик населенню [4]. Однак ще в 2009 році частка іпотеки становила 52%, а її портфель був в два рази більше – 143 млрд. грн. (рис. 1).

При цьому частка кредитів у доларах США на звітну дату становить 65,04% від портфеля іпотечних кредитів, а в гривні – 31,37%. Відповідно, частка кредитів в інших валютах становить 3,22% портфеля іпотечних кредитів, у тому числі: позики в євро – 1,45%; інші валюти – 1,75% портфеля іпотечних кредитів [4].

У червні 2013 року кількість банків, що видають кредити на купівлю житла на вторинному ринку, становить 24 банків, а на первинному ринку – 18 організацій, що на 1 менше, ніж у травні. Обидва сегмента покинув Фідокомбанк (Ерстебанк).

Що стосується сегменту рефінансування іпотечних позик терміном 10 років, то в червні кількість активних банків на ринку становить 5 установ. Кількість банків, що пропонують пільгові кредити за програмою ДІУ становить 8 установ.

Як правило, позичальникові доступні дві схеми погашення кредиту: класична і анuitетна. При класичній схемі погашення кредиту основна сума позички виплачується рівними частинами, а відсотки нараховуються на залишок, тобто на початку терміну погашення розмір щомісячного платежу буде значно більше, ніж в останні місяці. Анuitетна схема погашення кредиту відрізняється від класичної схеми тим, що загальна сума по кредиту та нараховані відсотки виплачуються рівними частинами, кожен місяць. Це означає, що кожного місяця позичальник буде платити однакову суму в банк, до повного погашення кредиту.

При кредиті на велику суму і на тривалий час, тобто такого як іпотечний, більш вигідна класична схема, адже переплата по ній менше. Також серед «плюсів» класичної схеми погашення експерти виділяють зменшуваний розмір щомісячного платежу, внаслідок чого знижується навантаження на позичальника. Ця перевага буде вигідна тим, хто не може бути впевнений у своїх майбутніх доходах. До того ж класична схема буде зручна тим, чий дохід істотно відрізняється в різні періоди, адже

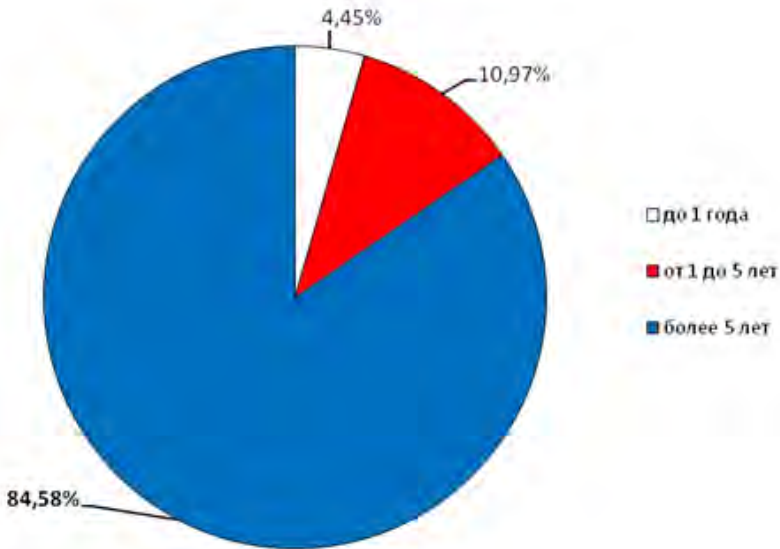


Рисунок 2. Структура портфеля іпотечних кредитів населенню в залежності від терміну позик станом на 31.05.2013 р. (за даними НБУ)

за цією схемою позичальник може погасити тіло кредиту на кілька місяців наперед, зменшивши таким чином розмір щомісячного платежу в ці місяці. Зменшується при достроковому погашенні та переплата по кредиту, адже відсотки нараховуються на залишок заборгованості по тілу кредиту.

Основним недоліком класичної схеми, безумовно, можна вважати великий розмір платежів в перші місяці погашення кредиту (особливо, враховуючи ще й внесений аванс і одноразову комісію за кредитом). Особливо це стосується іпотеки, адже після покупки житла, як правило, виникає необхідність додаткових витрат на ремонт та облаштування. У цьому випадку великі платежі по кредиту можуть стати особливо обтяжливими.

Основною перевагою анuitетної схеми погашення можна вважати фіксований розмір платежу. Позичальникові не потрібно кожен місяць уточнювати суму, яку він повинен внести в банк, і він може заздалегідь планувати сімейний бюджет. Крім того, анuitет підійде позичальникам з не дуже великим доходом, так як розмір перших платежів в рамках анuitету буде значно менше, ніж перші платежі при класичній схемі погашення. Крім більшої переplatи, порівняно з класичною схемою, серед недоліків анuitету можна виділити і неможливість зменшити свої щомісячні витрати шляхом погашення тіла кредиту наперед.

Що стосується структурних характеристик ринку іпотечного кредитування населення, то більшість позик станом на кінець травня, згідно з даними НБУ, характеризувалися строком більше 5 років – 53,98 млрд. грн або 84,58% від портфеля іпотечних кредитів. Тоді як 7 млрд. грн. або 10,97% портфеля іпотечних кредитів характеризувалося терміном від 1 року до 5 років; а строком до 1 року – всього 2,84 млрд. грн. або 4,45% портфеля іпотечних кредитів (рис. 2).

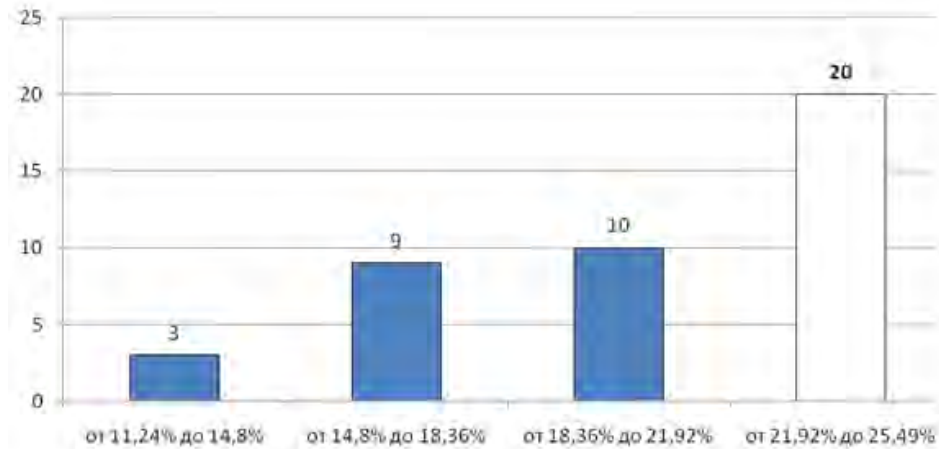


Рисунок 3. Розподіл кількості кредитів на купівлю житла на вторинному ринку в залежності від розміру ефективної ставки станом на 27.06.2013г., Термін кредиту – 10 років , класична схема погашення (за даними компанії «Простобанк Консалтинг»)

Ефективна ставка більшості кредитних пропозицій на вторинному ринку житла за станом на 27.06.2013 р. перебувала в діапазоні від 18,84% до 22,16% річних – 20 (або 41,67%) з 48 програм на ринку. Трохи менше, а саме 17 програм (або 35,42%) характеризувалися ефективними ставками в діапазонах від 22,16% до 25,49% річних. Ще менше , а саме 10 програм характеризувалися вартістю від 15,52% до 18,84% річних. При цьому була зафіксована всього 1 програма, яка і сформувала найменший ціновий діапазон від 12,19% до 15,52% річних (програма Ощадбанку з ефективною ставкою 12,19% річних на купівлю об'єктів компанії ТММ і виключно класичною схемою погашення). Ціновий максимум ринку за звітний місяць знизився всього на 0,18 п.п. і тепер становить 25,49% річних (рис. 3).

Найбільше пропозицій в сегменті іпотечного кредитування на первинно-му ринку житла – 20 (або 47,62%), станом на 27 червня 2013 передбачало ефективну ставку в найвищому ціновому діапазоні від 21,92% до 25,49% річних. Таким чином, ціновий максимум ринку знизився на 0,19п.п., порівняно з травнем, і зараз представлений програмою ОТП Банку під 25,49% річних, яка передбачає плаваючу процентну ставку з 13 місяця кредитування і розмір одноразової комісії на рівні 0,99% від суми позики. У два рази менше, а саме 10 програм (або 23,81%) характеризувалися вартістю в діапазоні від 18,36% до 21,92% річних, а також 9 програм (або 21,43%) увійшли в діапазон від 14,8% до 18,36% річних. Всього 3 програми (або 6,98%) було розміщено в діапазоні з найнижчою ефективною ставкою, а саме від 11,24% до 14,8% річних. Таким чином, ціновий мінімум ринку встановився на рівні 11,24% річних, як і в травні місяці (рис. 4). Він представлений програмою на купівлю житла в ЖК Яблуневий від Укрсоцбанку, UniCredit Bank строком від 10 до 20 років, яка передбачає плаваючу ставку з 2-го року кредитування, розмір одноразової комісії 1,25% від суми кредиту, виключно класичну форму погашення заборгованості.

При отриманні іпотечного кредиту, крім виплати основної суми позики та

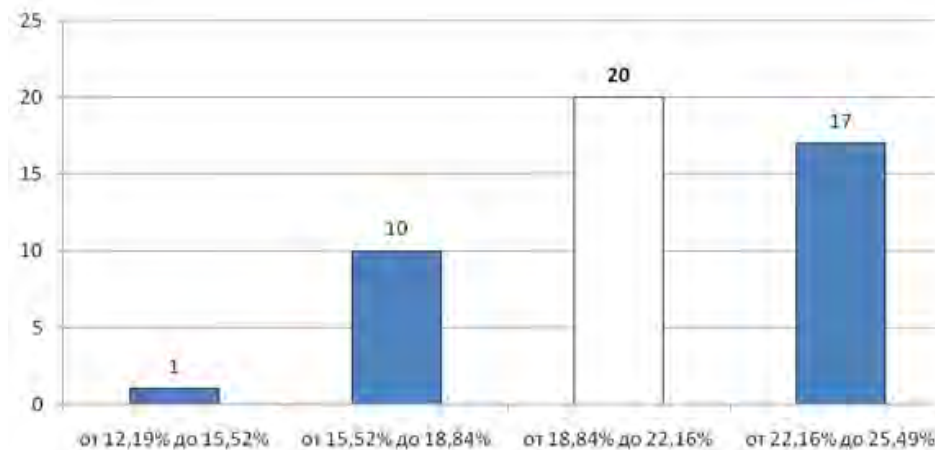


Рисунок 4. Розподіл кількості кредитів на купівлю житла на первинному ринку в залежності від розміру ефективної ставки станом на 27.06.2013г., Термін кредиту – 10 років , класична схема погашення (за даними компанії «Простобанк Консалтинг»)

відсотка по ній, позичальник несе додаткові витрати, які, на жаль, неминучі. Частина з них є разовими витратами, а частина виплачується протягом всього терміну кредитування. Сума додаткових витрат при отриманні іпотечного кредиту становить від 1,5 – 2% до 7 – 8% суми цього кредиту. Набір додаткових витрат і їх величина залежать від банку, що надає іпотечний кредит.

Одноразово позичальник може оплачувати:

- Розгляд кредитної заявки (1-3% від суми позики);
- Нотаріальне посвідчення договору іпотеки (від 500 гривень);
- Оцінку вартості житла (250 – 300 грн. і більше, залежно від об'єкта оцінки);
- Відкриття позичкового рахунку (в межах 1% суми кредиту);
- Банківський збір за видачу кредиту (порядку 0,5 %);
- Збір за переведення в готівку кредитних коштів 1-2% від суми позики;
- Оренду банківського осередку (~80 грн.);
- Послуги ріелтора (5% вартості квартири) та іпотечного брокера (1-3%).

До постійних витрат відносяться:

- Комісія за безготівковий переказ (1-3%);
- Комісія за ведення рахунку (ведеться не всіма банками);
- Страхові платежі.

Як уже було зазначено, знизити витрати при покупці квартири в кредит можливо, якщо безпосередньо сам позичальник буде займатися збором і оформленням необхідних документів для видачі іпотеки, не вдаючись до послуг агентств і ріелторів.

В цілому можна констатувати, що на даному етапі розвитку в Україні склалася власна національна модель розвитку іпотечного ринку. Однак сьогодні статистика говорить, що кількість угод з нерухомості різко зменшилось [2, с.28-33]. Якщо раніше банки готові були видати кредит практично кожному, хто його просив, то

нині контингент можливих клієнтів визначений набагато чіткіше. Вимоги до нього посилилися. Більш консервативним став підхід до оцінки ризиків. Незважаючи на деяке пожвавлення, що спостерігається на ринку кредитування, іпотека залишається досить рідкісним продуктом. Це пояснюється тим, що іпотечні договори розраховані на тривалий період [4].

Відновленню ринку не сприяють фактично заморожений сьогодні ринок купівлі – продажу квартир, де спостерігається сто продавців на одного покупця. У розміщених у ЗМІ оголошеннях очевидна явно неадекватна оцінка пропонованої до продажу нерухомості. Відсутність публічного доступу до даних реальних угод не дає можливість визначити фактичні ціни продажу. На ринок негативно впливають і знецінення доходів, неможливість накопичити готівку через постійну інфляцію, нестабільність ринку праці і безробіття. Позичальників, які можуть пред'явити позитивну кредитну історію, сьогодні дуже мало. Крім того, більшість населення до перспективи довгострокового кредиту, навіть якщо його отримати можливо, ставиться з острахом і настоженістю.

Одним із шляхів розвитку іпотечного кредитування може бути організація земельного обігу. Земельні банки забезпечують стабільність економічного розвитку країни, про що свідчить розвиток таких країн, як США і ФРН. Також необхідно створити тверду законодавчу базу і нормативне регулювання процесу з метою зниження фінансових ризиків учасників і підвищення доступності житла для громадян. Наприклад, основні положення, що містяться в цивільному укладенні Німеччини, Цивільному Кодексі Франції і в ряді спеціальних законів європейських країн, регулюють забезпечення прав кредиторів-заставодержателів та інвесторів, які надають довгострокові кредитні ресурси, а також забезпечують соціальні гарантії, надані громадянам, які купують житло за допомогою іпотечних кредитів.

Експерти вважають, що для відновлення обсягів іпотечного ринку в Україні економіці потрібно не менше двох років [5].

Література:

1. Закон України «Про іпотеку» від 05.06.2003
2. Онищенко В., Носенко М. Сучасний стан та перспективи розвитку вітчизняного іпотечного ринку комерційної нерухомості // Вісник НБУ.-2013.-№5.-С.28-33.
3. Савруков А. Тенденції розвитку іпотечного жилищного кредитування на сучасному етапі // Деньги и кредит : ежемес. теорет. науч.-практ. журн. 2008 – . 2012. – № 10. – С.45-50.
4. <http://www.prostobankir.com.ua>
5. <http://prostofinansy.com>

АРЕНДА, ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ?

Аренда / lease, кредит / credit, лизинг / leasing, финансовый лизинг / finance lease, операционный лизинг / operating lease.

На сегодняшний день все чаще компании приобретают основные средства не в собственность, а пользуются услугами лизинга, аренды или приобретают их в кредит, что помогает компаниям «не выдергивать» крупные суммы денег из оборота деятельности предприятия. На первый взгляд данные понятия очень схожи по своему значению. Однако если изучить их более подробно, можно выявить определенные различия, которые в свою очередь укажут на преимущества и недостатки аренды, кредита и лизинга.

Аренда имущества — по договору аренды (имущественного найма) арендодатель обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. [1].

Общие положения об аренде представлены главой 34 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Лизинг (англ. leasing от англ. to lease — сдать в аренду) — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. [1].

Правовой режим лизинга также как и аренды обусловлен главой 34 Гражданского кодекса Российской Федерации и Федеральным законом от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 28.06.13) «О финансовой аренде (лизинге)».

Кредит (credit – ссуда, заем) — сумма денег, передаваемая одним участником договора другому участнику на условиях платности (в качестве цены выступает процент), срочности (различаются кратко-, средне- и долгосрочные кредиты) и безусловной возвратности. Любой экономический объект может выступать в качестве кредитора и займополучателя в процессе функционирования экономической системы. Но ведущее место здесь занимают банки: кредитование является традиционным видом производимых ими услуг, основным источником средств для их существования. [2].

Нормативно-правовое регулирование кредитования обусловлено Гражданским кодексом Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.07.2013).

Анализируя нормативно- правовые источники, на которых базируются такие понятия как аренда, лизинг и кредит можно выявить следующие сходства и различия.

Договор аренды подразумевает под собой пользование имуществом, принадлежащего другому лицу за определенную плату и в течение определенного времени.

Договор лизинга очень схож с договором аренды, но и имеет свои отличия.

Эти сходства и отличия вытекают из видов лизинга:

– операционный лизинг – заключается в том, что по сроку договор лизинга короче нормативного срока службы, а лизинговые платежи не покрывают полную стоимость имущества. Следовательно, данное имущество сдается во временное пользование несколько раз и теряет свою «привлекательность» для спроса и возрастает риск его неоплатности.

Данный вид финансового лизинга по своим параметрам схож с договором аренды.

– финансовый лизинг – это специфический вид приобретения имущества в собственность. Срок владения обычно равен сроку его использования, таким образом, за время срока договора лизингодатель возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от этого договора за счет лизинговых платежей, то есть действует принцип платности. Который и объединяет понятие «лизинг» с понятием «кредит».

Помимо сходств лизинг, аренда и кредит имеют и различия, главные из которых заключаются в следующих признаках.

В случае аренды арендодатель может передать имущество, находящееся в его собственности, а в случае лизинга – лизингодатель должен приобрести имущество у определенного продавца, причем на основе договора купли-продажи, а арендодатель может получить имущество в собственность каким угодно путем: по договору дарения, мены, по отступному, по договору подряда и пр. Главным отличием лизинга от кредита можно считать период перехода права собственности на имущество. Если при договоре кредитования организация сразу приобретает право собственности на имущество, то при договоре лизинга право собственности переходит, обычно, после погашения всех лизинговых платежей.

Литература (источники)

1. Лукаш Ю.А. Энциклопедический словарь-справочник руководителя предприятия. — М.: Книжный мир, 2004. — 1504 с. – (Серия «Библиотека профессиональных словарей»).
2. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.

ЛИЗИНГ В РБ КАК МЕТОД ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ

В Беларуси с помощью лизинговых операций решаются такие проблемы, как обновление средств производства предприятий всех форм собственности; целенаправленное кредитование и приобретение основных средств; развитие наиболее эффективных направлений производства через систему заключения лизинговых договоров; ускорение приватизации посредством лизинга.

Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно инвестировать деятельность путем приобретения имущества на определенных условиях. Одним из таких методов является лизинг.

Актуальность развития лизинга в Беларуси обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, небеспеченность запасными частями и т. д.).

Предметом лизинга могут быть любые не потребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности. Однако не могут быть предметом - земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое законом запрещено для собственного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

В экономических взаимоотношениях лизинга участвуют минимум три субъекта:

- 1) собственник имущества (лизингодатель);
- 2) пользователь имущества (лизингополучатель);
- 3) продавец (поставщик, изготовитель) имущества.

От других форм аренды лизинг в Республике Беларусь отличается рядом принципиальных особенностей:

- в качестве способа обновления основных производственных фондов предприятий используются инвестиционные проекты.
- активными участниками договоров лизинга становятся крупные предприятия, размер прибыли которых достаточно высок. В этом случае лизинг выступает в качестве инструмента оптимизации налогообложения и возможности использования свободной амортизации.

Устойчивое развитие лизинга очень сильно зависит от законодательной и на-

логовой политики государства, свободы доступа к ресурсам, роста клиентской базы.

Преимущества:

- лизинг предполагает 100-процентное финансирование и не требует быстрого возврата всей суммы долга;
- вопросы приобретения и финансирования активов решаются одновременно;
- контракт по лизингу получить легче, чем альтернативную ему ссуду на приобретение тех же активов;
- учет и амортизация имущества производится на балансе лизингодателя.

Недостатки:

- на лизингодателя ложится риск морального старения оборудования и получения лизинговых платежей, а для лизингополучателя стоимость лизинга больше, чем цена покупки или банковского кредита
- лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа, что снижает его шансы к получению такого займа на более выгодных условиях.
- от долгосрочного кредита лизинг отличается повышенной сложностью организации, которая заключается в большем количестве участников;
- при финансовом лизинге арендные платежи не прекращаются до конца контракта, даже если научно-технический прогресс делает лизинговое имущество устаревшим.

Таким образом, лизинг в Беларуси в большей мере направлен на развитие и оптимизацию крупного бизнеса, а также малого и среднего бизнеса, стремящегося к росту и расширению. Используя лизинг появляется возможность продвижения отечественной продукции, как на внутренний, так и на международный рынок.

Литература

1. Беженцев, А.А. Правовое регулирование лизинговой деятельности / А.А. Беженцев. – М.: ИВЭСЭП, 2008. – 48 с.
2. Киркоров, А.Н. Управление финансами лизинговой компании / А.Н. Киркоров. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 164 с.
3. Левкович, А.О. Тенденции развития белорусского рынка лизинговых услуг / А.О. Левкович // Налоги Беларуси. – № 27(123). – 2010. – с. 75-80

ПРИНЦИПИ І МЕТОДИ РОЗВІДКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ

Ключові слова: економічна безпека підприємства, конкурентна розвідка, економічна інформація, комерційна таємниця, захист інформації

Keywords: economic security, competitive intelligence, economic information, trade secrets, information security

У своїй сукупності джерела економічної інформації містять значний обсяг даних про склад, зміст і напрямки діяльності підприємства, що представляє собою значний інтерес для конкурентів.

Цикл обробки інформації включає чотири кроки: відокремити важливу інформацію від неважливої; максимально ефективно вибрати серед важливої інформації ту, яка відноситься до даного питання і є достовірною (виокремити достовірну інформацію), організувати її моніторинг; обробити цю інформацію таким чином, щоб вона повністю відповідала меті організації; переконатися, що результати обробки інформації – усі висновки, судження, прогнози – зрозумілі для керівника, надані своєчасно й у тому вигляді, в якому з ними можна працювати [1].

Якщо послідовно зробити ці чотири кроки, то можна впевнено сказати, що «сиря інформація» перетвориться у важливі, достовірні дані й що служба конкурентної розвідки виконала поставлені завдання. Перелічені кроки можна вважати типовими, стандартними для сучасної служби конкурентної розвідки незалежно від того, на якому підприємстві вона працює і який предмет зараз досліджує.

Першим та найбільш важливим принципом організації економічної розвідки є об'єктивний підхід при відборі, систематизації, обробці і передачі замовнику інформації. Оскільки цьому аспекту увагу було приділено вище, то ми його ретельно не будемо розглядати.

Наступним принципом є системність інформації. На основі цього принципу забезпечується достовірність інформації, а відповідно й якість та ефективність розвідки. Оскільки суб'єкти підприємницької діяльності являють собою складні системи, які включають такі підсистеми як фінансову, маркетингову, виробничу й інші, то всі вони є взаємопов'язаними між собою, а тому їх показники повинні взаємно підтверджуватись. Так фінансові показники повинні відповідати маркетинговим, маркетингові – виробничим, а виробничі – технологічним.

Важливе місце посідає такий принцип як конфіденційність. Оскільки конкурентна розвідка має справу і з секретною інформацією, тут формуються свої правила. Усю конфіденційну інформацію можна розділити на дві групи: ділову і технологічну. Ділова інформація включає в себе фінансові звіти і прогнози, банківські рахунки, умови контрактів і договорів, найближчі перспективні плани фірми. До технологічних секретів можна віднести дані про науково-технічний потенціал підприємства, обсяг

виробничих потужностей і рівень технології, конкретні ноу-хау, норми витрати сировини, а також інформацію про незахищені патентами винаходи [1].

Економічна розвідка має ряд способів доступу до комерційної таємниці. Найбільш поширеним є спосіб несанкціонованого доступу. Це сукупність прийомів, що дозволяють розвіднику отримати відомості конфіденційного характеру, що охороняються. До основних джерел, що містять конфіденційну інформацію, належать люди. Вони найактивніший елемент, здатний виступати не тільки в якості джерела інформації, але й бути суб'єктом впливу противника. До них належить обслуговуючий персонал, постачальники, партнери, покупці.

Успішне ведення розвідувальних операцій з економічних питань приносить вигоди в десятки разів більше в порівнянні з витратами. Водночас, ефективність конкурентної розвідки можна визначити шляхом порівняння результату та витрат на її проведення [1].:

$$E_p = \frac{P_p}{B_p}, \quad (1.1)$$

де: E_p – ефективність розвідки;

P_p – результат, отриманий від розвідки;

B_p – витрати на проведення розвідки.

Існують три основних умови, що дозволяють ефективно використовувати принципи і методи розвідки, в тому числі і конкурентної, а саме: мистецтво розвідника, організація розвідки, щасливий випадок.

Мистецтво розвідника визначається його інтелектуальними критеріями: компетентністю, ерудицією, працездатністю, вмінням спілкуватися з людьми і навичками пошуку інформації.

Другою важливою умовою ефективного функціонування розвідки є її організація. В рамках якої повинні бути використані такі засоби, які дають можливість завдяки інформаційній базі отримати максимальні прибутки при найменших витратах.

Третьою умовою є щасливий випадок. Незалежно від рівня планування та організації не може передбачити форс-мажорних обставин, які можуть як позитивно, так і негативно вплинути на ситуацію, що склалася.

Ефективність отримання розвідувальної інформації багато в чому залежить від методів, які для цього застосовуються. Варто підкреслити, що існує кілька класифікацій методів збору інформації в залежності від розв'язуваних задач. З погляду методології їх можна розділити на загальні, особливі та окремі.

Загальні методи збору інформації характерні не тільки для ділової розвідки, але і для наукових досліджень, менеджменту і т. д. Вони містять загальні положення, що визначають вірогідність, системність, своєчасність, цінність, корисність інформації тощо.

Особливі методи збору інформації в рамках досліджуваної тематики стосуються специфіки збору інформації в розвідці взагалі, у тому числі й конкурентної. Внаслідок цього застосовується своя класифікація, оскільки інформація, що добувається, має різноманітний соціально-економічний і правовий статус.

Насамперед, існують легальні джерела інформації: власна інформація

компанії, яка оприлюднюється у відповідності із законодавством: рекламні проспекти, буклети, продукція і послуги, книги, наукові статті, публікації в засобах масової інформації, галузеві журнали, довідники і т.п. Стосовно до конкурентної розвідки на рівні підприємства це означає, що подібні завдання, щодо збирання інформації про конкурентів без будь-якого морального збитку можуть бути поставлені перед працівниками відповідного підрозділу.

Наступна група джерел інформації не є об'єктом охорони цивільним і кримінальним кодексами, але разом з тим, оберігається від сторонніх осіб. Поширення і збір інформації цього роду стосується скоріше моральних норм взаємин, адже це конфіденційна інформація. Наприклад, відомості про переговори з партнерами, про взаємини і моральну атмосферу в колективі і т.д. Оскільки збір інформації подібного роду хоча і не спричиняє кримінальної чи цивільної відповідальності, але вважається не етичним, а відтак такі дії намагаються приховувати, оскільки вони мають напівлегальний відтінок [1].

Нарешті, інформація, що є таємницею підприємства, розкрадання якої завдає йому економічних збитків. Відповідно до законодавства України, подібні дії спричиняють правову відповідальність, а збиток від розкрадання конфіденційної інформації відшкодовується в судовому порядку. Важливо, що до уваги береться не вартість інформації, а втрачена вигода в зв'язку з її розкраданням.

Таким чином, з погляду особливих методів, всю інформацію можна поділити на три групи: відкриту (легальну), напівлегальну і таємну (нелегальну). І відповідно, методи збору можна також класифікувати як легальні, напівлегальні і нелегальні. Окремі методи збору стосуються певної інформації в конкретній ситуації, а відтак вони самі є таємними і розкриваються тільки тоді, коли втрачають актуальність, як, наприклад, використання поштових голубів для зв'язку.

Документальне забезпечення правового статусу комерційної таємниці та конфіденційної інформації на підприємстві сприятиме надійному її захисту як у випадку розголошення відповідних відомостей працівниками підприємства, так і цілеспрямованими діями конкурентів щодо її викрадення. Зазначене стає можливим при послідовному поетапному виконанні організаційних дій щодо захисту інформаційних ресурсів.

Література:

1. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління. Монографія / З.Б.Живко. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 256 с.

НЕДЕРЖАВНА СИСТЕМА БЕЗПЕКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові слова: економічна безпека, підприємницька діяльність, недержавна система безпеки, безпека, система забезпечення безпеки

Keywords: economic security, entrepreneurship, non-governmental system security, security, security system

Відхід від командно-адміністративної системи управління позначився не лише на функціонуванні господарського комплексу окремих республік, але й на конкретних елементах економічної структури – суб'єктах підприємництва, зокрема. Функції, що раніше виконувалися державою, тепер лягли на плечі приватних підприємницьких структур – якщо забезпеченням безпеки підприємств, що при радянському режимі перебували у державній власності, займалися державні структури, при переході до ринкових відносин ці функції відійшли під відповідальність самих суб'єктів господарювання. Побудова ринкової економіки в Україні часів незалежності вимагає створення системи забезпечення безпеки підприємницької діяльності відповідно до європейської та світової практики, важливим складником якої є утворення державних і недержавних структур та їх тісна взаємодія.

Незважаючи на спроби адаптації досвіду європейських країн, протягом усього періоду існування незалежної України не вдалося створити ефективну систему безпеку підприємництва відповідно до запитів та інтересів національної економіки.

Зміни, що відбулися в економіці України протягом останніх двадцяти років докорінно змінили структуру господарського комплексу: якщо в СРСР понад 90 % ВВП формувалося підприємствами державної форми власності, то після масштабних процесів приватизації ця частка скоротилася до майже 10 % [1]. Таким чином, тягар наповнення бюджету та ВВП країни ліг на плечі суб'єктів підприємницької діяльності недержавної форми власності, тому їх ефективна господарська діяльність стає гарантією економічної незалежності України та запорукою її сталого розвитку.

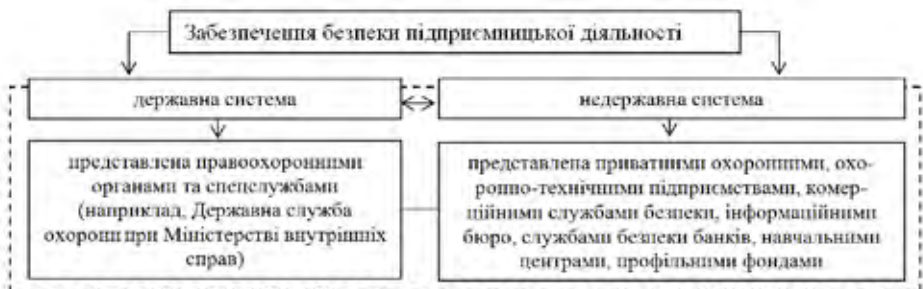


Рис. 1. Система забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності



Рис. 2. Сукупність напрямів забезпечення безпеки підприємницької діяльності

Складовими єдиної системи забезпечення безпеки підприємництва є державна та недержавна системи (рис. 1).

Проблеми відповідності недержавного сектору безпеки міжнародним стандартам і одночасно потребам суб'єктів підприємницької діяльності спричинена недосконалою державною політикою управління безпекою господарюючих суб'єктів і законодавства [2]. Проблемою безпеки мікрорівня економіки є недооцінка власниками необхідності забезпечення безпеки підприємства, що є фундаментом його розвитку (у розвинених країнах на безпеку бізнесу витрачається 9-12 % прибутків підприємства, в Україні – близько 1 %). У країнах Європи та США захист підприємницького сектору здійснюється недержавними структурами безпеки (наприклад, в США їх чисельність вдвічі перевищує штат поліції, що тим самим знижує витрати держави на утримання останньої) [3].

Захист безпеки підприємницької діяльності від протиправних дій власних працівників реалізується в кількох ділянках: 1) виробничій (збереження матеріальних цінностей); 2) інформаційній (визначення важливості інформації, порядку використання, передавання та захисту від викрадення); 3) комерційній (оцінювання партнерів, юридичний захист інтересів); 4) кадрової політики.

Система забезпечення безпеки підприємницької діяльності становить сукупність низки взаємопов'язаних напрямів, кожен з яких має рівнозначну вагу та потребує розробки адекватної програми реагування (рис. 2).

Аналіз світової практики функціонування недержавної системи безпеки дає підстави стверджувати про його позитивний досвід, тому в українських умовах варто розвивати паралельно обидві системи: державну та недержавну.

Недержавна система безпеки перебуває у двох вимірах: (1) є об'єктом забезпечення безпеки з боку держави та (2) суб'єктом забезпечення власної безпеки. Монополізація системи безпеки спричиняє послаблення недержавної системи безпеки, яка виступає не конкурентом, а партнером – резервним варіантом. Функціонування недержавної системи теж відбувається відповідно до певних принципів, основними з яких є: законність; дотримання прав і свобод громадян; централізоване керування; самостійність та ін.

Дотримуючись ключових принципів, перед суб'єктами господарювання які використовують недержавну форму забезпечення безпеки, постають завдання збалансованості підходів до роботи у державному та приватному секторі, при цьому пам'ятаючи про кінцеву мету такої діяльності – захист підприємства та його працівників від різного роду загроз. Серед завдань недержавної системи безпеки

основними є [2].: 1) охорона та захист законних прав і інтересів підприємницької одиниці та співробітників; 2) збір, аналіз, оцінка і прогнозування даних; 3) вивчення партнерів, клієнтів і конкурентів; 4) недопущення проникнення до підприємницької одиниці структур економічної розвідки, організованої злочинності чи окремих осіб із протиправними намірами; 5) протидія технічному проникненню в злочинних цілях; 6) виявлення, попередження і припинення негативної діяльності співробітників на шкоду безпеки господарюючого суб'єкта; 7) безпека матеріальних цінностей і відомостей, що складають комерційну, банківську, іншу таємницю, що охороняється законом; 8) фізична і технічна охорона споруд, території і транспортних засобів; 9) відшкодування матеріального і морального збитку, нанесеного в результаті неправомірних дій організацій і окремих осіб; 10) контроль за ефективністю функціонування системи безпеки .

Література

1. Крутов В. Системні проблеми становлення та розвитку недержавних суб'єктів сектору безпеки підприємництва в Україні крізь призму забезпечення державою прав людини і громадянина / Крутов В. – 03.07.2912 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://security-ua.com/index.php?option=com_k2&view=item&id=3306
2. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління. Монографія / З.Б.Живко. – Львів: Ліга-Прес, 2012. – 256 с.
3. Назаров В.В. Деякі аспекти забезпечення безпеки підприємницької діяльності / Назаров В.В. // Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції «Недержавна система безпеки підприємництва як складова національної безпеки України». – м. Київ, 9-10 квітня. – 2003 р., Європейський університет.

АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИЙ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова / Key words: основные средства / fixed assets, классификация основных средств / classification of assets

Проблема изучения сущности основных средств и их классификации является актуальной на сегодняшний день. В научной литературе последних лет определению сущности основных средств предприятия и их классификации уделено значительное внимание.

Агрес О.Г. проанализировал и обобщил взгляды на особенности идентификации и классификации основных средств на предприятиях [1, 7]. Щирская О.В. рассматривает существующие подходы к классификации основных средств и уточняет классификационные признаки для целей начисления амортизации [6, 413]. *Гавриш М.О. исследует проблемы классификации основных средств в бухгалтерском и налоговом учете в Украине, анализирует изменения законодательства, совершенствует модель классификации основных средств* [2, 175]. Х.П. Стельмах и О.Е. Кузьмин изучают понятие «основные фонды» и «основные средства», значимость их классификации в производственном процессе, приводят классификацию основных фондов [5, 265]. Е.С. Пирожок и Н.Т. Куликова рассматривают подходы к трактовке понятия «основные средства» и пути выбытия основных средств на предприятии [4, 400]. Гречко С.М. *рассматривает вопрос организации учета поступления основных средств в части формирования учетной политики предприятия, он предложил классификацию основных средств с целью управления* [3, 53].

На основании обобщения разных подходов относительно классификации основных средств предприятия в процессе исследования были выявлены определенные проблемы. Существуют определенные расхождения в названиях классификационных признаков и видов основных средств. Так, например, Щирская О.В. выделяет собственные, арендованные и предоставленные в аренду основные средства по признаку «по наличию прав на объекты основных средств», Агрес О.Г. – «по принадлежности», а Гречко С.М. «по принадлежности предприятию» выделяет только собственные и арендованные основные средства.

Большинство рассмотренных классификационных признаков основных средств направлены на нужды бухгалтерского и налогового учета. Разные классификационные признаки используются при начислении амортизации – по назначению, по наличию прав на объекты основных средств, по видам, по характеру участия в производственном процессе. Незначительное внимание отводится исследователями к классификации с позиций управления основными средствами, их воспроизводством. Для нужд управления финансовым обеспечением воспроизводства можно использовать классификационный признак «по источникам финансирования», которая позволяет оценить структуру средств, направленных на финансирование

производства основных средств.

Полезными для практического использования в управлении финансовым обеспечением воспроизводства основных средств могут быть классификационные признаки «по центрам ответственности» и «по обеспечению процессов», предложенные Гречко С.М. [3, 54]. Но, если изучить предложения автора относительно значения этих признаков, видно, что они используются не в полной мере для целей управления. Так, «по обеспечению процессов» предлагается выделить основные средства производства; снабжения; реализации; обеспечения управления; общего назначения. Для оценки обеспеченности основными средствами предприятия на каждом из хозяйственных процессов, то есть не с точки зрения бизнес-процессов.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на достаточно глубокое изучение вопроса классификации основных средств он нуждается в дальнейшем изучении и детализации.

Список использованной литературы:

1. Агрес О.Г. Основні засоби сільськогосподарських підприємств: стан, класифікація та вартісне оцінювання [Електронний ресурс] / О.Г. Агрес // Держава та регіони: Науково-виробничий журнал. Серія: Економіка та підприємництво. — 2009. — № 6 — С. 5–9.
2. Гаврись М.О. Класифікація основних засобів підприємств України після ухвалення Податкового кодексу [Електронний ресурс] / М.О. Гаврись // Економіка. Підприємництво. Менеджмент: Збірник наукових праць. — 2012. — № 24(1) — С. 172–179.
3. Гречко С.М. Облікова політика підприємства в частині надходження основних засобів [Електронний ресурс] / С.М. Гречко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. — 2012. — № 1(59) — С. 52–57.
4. Пиріжок Є.С. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві [Електронний ресурс] / Є.С. Пиріжок, Н.Т. Кулікова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнародний збірник наукових праць. — 2011. — № 2(20) — С. 397–405.
5. Стельмах Х.П. Класифікація основних засобів підприємств. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві [Електронний ресурс] / Х.П. Стельмах, О.Є. Кузьмін // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. — 2010. — № 20.14 — С. 263–268.
6. Щирська О.В. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві [Електронний ресурс] / О.В. Щирська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: Міжнародний збірник наукових праць. — 2011. — № 3(21) — Ч.1. — С. 410–417.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

В статті досліджено систему моніторингу, інтегральні показники визначення рівня економічної безпеки підприємства та принципи побудови системи показників.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, моніторинг, система показників, інтегральний показник, індикатори оцінювання безпеки

Keywords: economic security, monitoring system performance, integrated indicator lights safety assessment

Формування системи моніторингу економічної безпеки підприємств безпосередньо залежить від специфіки господарської діяльності підприємств певної сфери та відмінних параметрів функціонування конкретного підприємства. Перша особливість передбачає обґрунтування та визначення сукупності функціональних сфер, які мають домінуючий вплив на загальний рівень економічної безпеки підприємств певної галузі та їх градації за рівнем пріоритетності. Для промислових підприємств авіаційної галузі сукупність складових економічної безпеки та їх питому вагу наведено у табл. 1.

Використання інтегрального показника делегує ситуацію полікритеріального оцінювання до ситуації монокритеріального оцінювання і відповідно адаптує процес прийняття управлінських рішень. Для кількісної оцінки економічної безпеки підприємств використовуємо метод інтегрального показника, запропонований у роботах [1-3].

Побудова інтегрального показника здійснюється в адитивній або в мультиплікативній формі.

Загальний вигляд адитивної форми інтегрального показника має вигляд:

$$Ieб = \sum_{i=1}^n I\phi c_i \times d_i \quad \text{де } Ieб - \text{інтегральний показник;}$$

$I\phi c$ – значення рівня економічної безпеки за певною функціональною складовою;

d_i – вагові коефіцієнти;

n – кількість показників у системі.

Мультиплікативна форма інтегрального показника має такий вигляд:

$$Ieб = \prod_{i=1}^n I\phi c_i d_i$$

Перевагою цього методу є те, що він враховує вплив низки чинників, які

Таблиця 1

Градація функціональних складових економічної безпеки підприємств

Функціональна складова	Питома вага
Фінансова	0,35
Техніко-технологічна	0,20
Кадрова	0,35
Силова	0,05
Інформаційна	0,05
Разом	1,0

мають різну розмірність та способи опису. Інший аспект полягає в тому, що оцінки інтегрального показника формуються здебільшого в межах інтервалу від 0 до 1. Чим ближче значення інтегрального показника до 1, тим вища економічна безпека підприємства.

Визначенню інтегрального рівня економічної безпеки передують розрахунки рівня безпеки за кожною із функціональних складових, методика якого слід розглянути докладніше.

Грунтуючись на результатах моніторингу необхідно визначити які саме аспекти діяльності кожної функціональної частки підприємства і в якій мірі потребують особливої уваги. На основі цих даних слід формувати систему показників безпеки за кожною складовою і встановлювати їх вагомість.

Часткові показники безпеки функціональних складових (I_{fc_i}) пропонується визначати аналогічно інтегрального показника економічної безпеки підприємства (I_{eb}), тобто методом зважування коефіцієнтів, що характеризують ефективність функціонування окремих підсистем підприємства.

$$I_{fc_i} = \sum_{j=1}^s K_j \times d_j$$

де, d_j – значення часткових функціональних критеріїв економічної безпеки підприємства;

Об'єктивне оцінювання економічної безпеки підприємства не може ґрунтуватися на довільному наборі показників. Їх вибір обумовлюється тим, що всі показники характеризують різні аспекти досягнення і підтримки необхідного для розвитку рівня безпеки.

З метою оцінювання рівня економічної безпеки підприємства розроблено систему показників, яка враховує основні вимоги до їх вибору. Тобто за їх допомогою можна:

- повно, достовірно і точно розкривати зміст економічної безпеки;
- не тільки характеризувати наявність та ефективність використання наявних ресурсів, захист від зовнішніх та внутрішніх загроз та можливість досягнення ключових інтересів на підприємстві, але і забезпечувати порівнянність рівня економічної безпеки в сукупності підприємств, що аналізуються;
- прогнозувати спрямованість динаміки показників економічної безпеки.

Тому побудова системи показників повинна здійснюватись на основі таких принципів:

Таблиця 2

Індикатори оцінювання рівня економічної безпеки підприємства

Функціональна складова	Індикатори
фінансова безпека	коефіцієнт автономії коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами коефіцієнт покриття коефіцієнт оборотності активів рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)
техніко-технологічна безпека	коефіцієнт зносу основних засобі коефіцієнт оновлення основних засобі фондовіддача
кадрова безпека	коефіцієнт плинності кадрів укомплектованість трудового колективу морально-психологічний клімат у колективі ефективність використання кадрового потенціалу
силової безпека	рівень збереження активів та матеріальних ресурсів підприємств рівень захисту персонал рівень інженерно-технічного захист
інформаційна безпека	рівень захисту комерційної інформації рівень безпеки документообігу

- зіставність різночасових оцінок показників безпеки функціональних складових та економічної безпеки загалом одного підприємства, а також підприємств різних галузей;
- системність аналізу, тобто сукупність показників повинна забезпечувати комплексний підхід до оцінки рівня корпоративної безпеки підприємства;
- наявність чітких фіксованих меж варіації показників безпеки функціональних складових і економічної безпеки підприємства загалом;
- врахування індивідуальних особливостей підприємств різних галузей та регіонів;
- виключення показників, які не піддаються розрахункам чи для яких граничні значення безпеки визначити неможливо;
- простота та доступність методики розрахунку, яка базується на наявних облікових даних.

Кількість показників має бути оптимальною, тобто мінімально необхідною та достатньою для аналізу.

Пропонуємо використовувати два види показників: узагальнюючий (інтегральний) показник – для оцінки рівня економічної безпеки підприємства; розширену систему часткових показників (локальних) – для поглибленого аналізу рівня безпеки за кожною функціональною складовою.

Практика показує, що будь-яка методика, яка спирається на розрахунок тільки кількісних показників, не в змозі розкрити механізм гарантування економічної безпеки підприємства, що базується на управлінських рішеннях, неформальних, поза

інституціональних взаємовідносинах. Поряд з кількісними показниками необхідно використовувати і якісні вимірники, щоб мати поглиблене розуміння моменту зростання небезпеки, що загрожує існуванню підприємства.

На нашу думку оцінку рівня економічної безпеки підприємства доцільно здійснювати у розрізі п'яти функціональних складових із використанням сформованої сукупності індикаторів (табл.2).

Від адекватності таких показників в значній мірі залежатиме об'єктивність результатів розрахунку як за окремими складовими, так і в цілому.

В подальшому визначаються граничні значення відібраних показників, що є особливо важливим, адже у розрахунках вони виступають базою для порівняння.

За допомогою бальної системи оцінок значення різних показників приводяться до порівняльного вигляду.

У розрізі кожної функціональної складової пропонується визначати граничні значення показників оцінювання, що їх характеризують, за певним алгоритмом [1]:

1). Визначення максимального a_{ij}^{\max} та мінімального a_{ij}^{\min} значень i -го показника j -ої складової за обраною сукупністю m даних ($i = 1, m, j = 1 \dots 7$).

2). Класифікація показників на стимулятори і дестимулятори. У клас «стимуляторів» включаються показники, збільшення значень яких свідчить про зростання рівня відповідної функціональної складової. Показники – дестимулятори мають обернену властивість.

4). Визначення інтервальних діапазонів, що відповідають рівням:

а) для стимуляторів:

– максимальний рівень $A_{ij}^{\max} > a_{ij}^{\max}$;

– нормальний рівень $A_{ij}^{\text{нор}} = \left[a_{ij}^{\max} - \frac{a_{ij}^{\max} - a_{ij}^{\min}}{3}; a_{ij}^{\max} \right]$;

– мінімальний рівень $A_{ij}^{\min} = \left[a_{ij}^{\min}; a_{ij}^{\max} - \frac{a_{ij}^{\max} - a_{ij}^{\min}}{3} \right]$;

– критичний рівень $A_{ij}^{\text{кр}} < a_{ij}^{\min}$;

б) для дестимуляторів:

– максимальний рівень $A_{ij}^{\max} < a_{ij}^{\min}$;

– нормальний рівень $A_{ij}^{\text{нор}} = \left[a_{ij}^{\min}; a_{ij}^{\max} - \frac{a_{ij}^{\max} - a_{ij}^{\min}}{3} \right]$;

– мінімальний рівень $A_{ij}^{\min} = \left[a_{ij}^{\max} - \frac{a_{ij}^{\max} - a_{ij}^{\min}}{3}; a_{ij}^{\max} \right]$;

– критичний рівень $A_{ij}^{\text{кр}} > a_{ij}^{\max}$.

Таблиця 3

Методика розрахунку індикаторів

Функціональна складова / Індикатор	Алгоритм для розрахунку
Фінансова безпека	
Коефіцієнт автономії	відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	відображає, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних оборотних засобів
Коефіцієнт покриття	співвідношення усіх оборотних активів до поточних зобов'язань
Коефіцієнт оборотності активів	Відношення обсягу реалізації до середньої суми активів за період
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	відношення валового прибутку від продажу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
Техніко-технологічна безпека	
Коефіцієнт зносу основних засобів, %	визначається діленням вартості основних засобів на їх первісну вартість
Коефіцієнт оновлення основних засобів, %	відношення введених основних засобів до первісної вартості на кінець року
Фондовіддача, грн	відношення чистого доходу від реалізації до середньорічної вартості основних засобів
Кадрова безпека	
Коефіцієнт плинності кадрів, %	відношення звільнених працівників за власним бажанням, порушення трудової дисципліни до середньооблікової чисельності працівників;
Укомплектованість трудового колективу, %	відношення чисельності працівників згідно з штатним розписом до фактичної чисельності працівників;
Морально-психологічний клімат у колективі	визначається шляхом проведення аналізу морально-психологічних відносин між працівниками з подальшою експертною оцінкою його рівня в балах;
Силова безпека	
Рівень збереження активів та матеріальних ресурсів підприємства	відношення втрат від крадіжок і псування майна до загальної вартості активів підприємства
Рівень захисту персоналу	визначається вербально експертним шляхом
Інформаційна безпека	
Рівень захисту комерційної інформації	визначається як відношення розмірів збитків від розголошення комерційної таємниці до загальної величини витрат підприємства
Рівень безпеки документообігу	визначати вербально-експертним методом на основі аналізу порядку доступу до документів та ретельності їх зберігання

Таблиця 4

Градація рівнів безпеки підприємства

Функціональна складова / Індикатор	Максимальний	Нормальний	Мінімальний	Критичний	Питома вага показника, d
	0,75-1,0	0,5-0,75	0,25-0,5	0-0,25	
Фінансова безпека					
Коефіцієнт автономії	> 0,7	0,4-0,7	0,2-0,4	< 0,2	0,35
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	> 0,2	0,05-0,2	0,01-0,05	< 0,01	0,15
Коефіцієнт покриття	> 2,0	1,5-2,0	1,0-1,5	< 1,0	0,2
Коефіцієнт оборотності активів	> 2	1,0-2,0	0,5-1,0	< 0,5	0,1
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	> 20	10-20	5-10	< 5	0,2
Техніко-технологічна безпека					
Коефіцієнт зносу основних засобів, %	< 30	30-50	50-70	> 70	0,4
Коефіцієнт оновлення основних засобів, %	>10	5-10	1-5	<1	0,2
Фондовіддача, грн.	>2,0	1,5-2,0	1,0-1,5	<1,0	0,4
Кадрова безпека					
Коефіцієнт плинності кадрів, %	<10	10-20	20-30	>30	0,25
Укомплектованість трудового колективу, %	>90	80-90	80-70	<70	0,3
Морально-психологічний клімат у колективі	сприятливий	стабільний	несприятливий	ворожий	0,45
Силова безпека					
Рівень безпеки майна підприємства, %	<1	1-2	2-5	>5	0,4
Рівень захисту персоналу	високий	середній	низький	дуже низький	0,6
Інформаційна безпека					
Рівень захисту комерційної інформації ($Z_{б.ІС.аг}$), %	<1	1-2	2-5	>5	0,6
Рівень безпеки документообігу,	високий	середній	низький	мінімальний	0,4

Методику розрахунку показників подано у табл. , а їх граничні значення та відповідність певному рівню безпеки – табл.3 і 4.

Наступний етап формування системи моніторингу, у відповідності до специфіки господарської діяльності підприємства, передбачає встановлення періодичності моніторингу. Потрібно підкреслити, що періодичність залежить від інтенсивності господарських процесів, агресивності зовнішнього середовища, так і внутрішньої організації функціонування системи економічної безпеки підприємства.

На наступному етапі проводиться збір та обробка інформації, необхідної для діагностики. Мельник О.Г. наголошує на тому, що якість діагностики залежить насамперед від повноти, об'єктивності, достовірності вхідної аналітичної інформації [4]. Найбільш доступним і вірогідним джерелом інформації є фінансова звітність підприємства (Баланс (форма 1), Звіт про фінансові результати (форма 2), Звіт про рух грошових коштів (форма 3), Звіт про власний капітал (форма 4)). Також інформаційною базою для діагностики можуть бути звіти про виробництво продукції, калькуляції, акти про виявлення браку, дані нормувальників та технологів, дані актів інвентаризації, висновків БТГ, штатні розклади, особові справи, трудові книги, тарифна сітка, структура фонду оплати праці, звіти по товарно-матеріальних цінностях, транспортні накладні, договори з контрагентами, акти гарантійного обслуговування за рекламациями тощо [4].

Для зручності використання слід формувати інформаційну базу діагностики за кожною функціональною складовою окремо. Після того, як вона сформована, повинна здійснюватися оцінка достатності інформації для проведення діагностики рівня економічної безпеки підприємства. Слід проводити кількісну та якісну оцінку наявної інформації. У випадку, якщо інформація не відповідає пред'явленим вимогам або за якістю, або за кількістю, необхідно повернутися до попереднього етапу та провести додатковий пошук.

Саме достовірність є основною якісною характеристикою обліково-аналітичної інформації, що знижує ризик впливу зовнішніх та внутрішніх загроз на економічну безпеку підприємства. При цьому інформація вважається достовірною, якщо вона не містить суттєвих помилок, є неупередженою, і користувачі можуть поклатися на неї настільки, наскільки вона відображає або, як очікується, буде відображати реальний стан справ на підприємстві.

Після позитивного висновку про достатність інформації слід розпочинати безпосередньо кількісну оцінку рівня економічної безпеки підприємства.

На основі отриманої інформації здійснюється поетапний розрахунок рівня безпеки по кожній із функціональних складових та визначається інтегральним показником. Розроблена методика була апробована на сформованій сукупності підприємств, результати чого будуть представлені у наступному підрозділі.

Остання із визначених нами процедури технології моніторингу економічної безпеки підприємства – контроль, пропонується здійснюватися із використанням інструментів нечіткої логіки. Необхідність здійснення контролю обумовлюється потребою оперативного реагування на зміну середовища функціонування після реалізації певного рішення прийнятого в межах системи економічної безпеки підприємства та в проміжках між контрольними точками проведення поточного моніторингу.

Література

1. Живко З.Б. Оцінювання економічної безпеки в контексті фінансово-економічних результатів діяльності підприємства / З.Б.Живко, Ю.Ю.Бакланова, А.І.Вольних // Вісник Хмельницького національного університету. Науковий журнал. №4.2013. – Економічні науки . Том 2, 2013. – С. 77-85.(298 с.).
2. Живко З.Б. Управління економічною безпекою підприємства в умовах ринкових відносин / З.Б.Живко // Актуальні Проблеми Економіки. Науковий економічний журнал. №10 (148) 2013. – С. 138- 146 (604с.)
3. Живко З.Б. Формирование системы экономической безопасности предприятия / З.Б.Живко // Оралдын гылым жаршысы : Научно-теоретический и практический журнал. Серия : Экономические науки. – № 15(63) 2013. – Орал: ТОО «Урал-научкнига» [Казакстан], 2013. – С.13-23 (128 с.).
4. Мельник О. Г. Інформаційне забезпечення полікритеріальної діагностики діяльності підприємств [Текст] / О. Г. Мельник // Теоретичні та прикладні питання економіки: збірник наукових праць. – Вип. 19. – 2009. – С. 327-332.

Михалевич А.А.

студентка

Филитович А. В.

Научный руководитель

Полесский государственный университет

ВЛИЯНИЕ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Особая роль в обеспечении устойчивого развития страны принадлежит энергетической безопасности, к потенциальным внутренним угрозам которой относятся: недопустимый (выше критического уровня) износ основных фондов как предприятий топливно-энергетического комплекса, так и потребителей энергоресурсов, а также недостаточно эффективная инфраструктура (линии электропередач, тепловые сети, системы газо- и нефтеснабжения), способные вызвать аварийную ситуацию в энергообеспечении; высокая энергоемкость отечественного производства; увеличение неплатежей за потребленные энергоресурсы, вызывающие рост внешнего долга за импортируемое топливо и создающее угрозу бесперебойности энергоснабжения. [1]

К внешним угрозам энергетической безопасности страны относятся: резкое колебание цен на нефть; монозависимость от импорта энергоресурсов; региональные конфликты в мировом сообществе; внештатные ситуации, вызванные невыполнением договоров внешними партнерами.

В целях их предотвращения целесообразна диверсификация импортируемых ТЭР по видам топлива и его поставщикам на основе разработки альтернативных вариантов энергообеспечения и увеличение их стратегических запасов; повышение доли собственных энергетических ресурсов в структуре топливно-энергетического баланса до 30%; разработка совместных программ повышения коллективной энергетической безопасности со странами мирового сообщества, прежде всего, со странами-поставщиками энергоресурсов в Беларусь. [1]

Основной целью развития ТЭК является надежное и безопасное обеспечение потребностей страны в топливно-энергетических ресурсах с учетом их рационального использования.

Приоритетными направлениями его развития, исходя из требований экологии и обеспечения потребностей страны, являются: обеспечение энергетической безопасности и повышение энергетической независимости Республики Беларусь на основе оптимизации структуры топливно-энергетического баланса; расширение электрификации при стабильном потреблении первичных энергоресурсов; реконструкция и модернизация действующих и замена выбывающих мощностей с использованием новых технологий; развитие прогрессивных технологий в нефтепереработке, повышающих ее глубину и качество нефтепродуктов; увеличение объема транзитных услуг – транзит нефти и нефтепродуктов, газа, электроэнергии; снижение энергоемкости ВВП на основе реализации технологического, структурного и организационного потенциалов энергосбережения; гармонизация взаимоотношений ТЭК с окружающей средой в соответствии с принципами устойчивого развития. [1]

Для устойчивого развития нефтедобывающей промышленности потребуются реализация системы мер, направленных на снижение добычи нефти, так как разведанные крупные месторождения находятся в стадии заключительной разработки, а осваиваемые характеризуются малыми размерами и небольшими запасами. В связи с этим необходимо: применение новых технологий повышения нефтеотдачи пластов, основанных на совершенствовании оборудования скважин для воздействия на пласт в условиях низких пластовых давлений, создание композиций химреагентов для воздействия на пласт.

Повышение эффективности функционирования нефтеперерабатывающей промышленности необходимо обеспечить за счет увеличения глубины переработки нефти до среднеевропейского уровня (78–84%) путем реконструкции и расширения комплексов глубокой переработки нефти. Изменение ассортимента выпускаемой продукции за счет увеличения доли светлых нефтепродуктов высокооктановых бензинов и дизельного топлива, сокращения выработки мазута товарного и вакуумного газойля создаст условия для наращивания экспортного потенциала отрасли. В перспективе прогнозируется приоритетное развитие нефтеперерабатывающей промышленности и замедление темпов роста нефтедобывающей отрасли. Развитие торфяной промышленности должно быть направлено на поддержание выпуска твердого бытового торфяного топлива на уровне, позволяющем полностью удовлетворить потребности населения и коммунально-бытовых организаций. Предусматривается освоить производство кускового торфа, торфа на экспорт и грунтов на основе торфа.

Структурная перестройка в черной металлургии будет направлена как на совершенствование организационной структуры и внедрение прогрессивных технологий и оборудования, так и на увеличение номенклатуры, расширение ассортимента, повышение качества выпускаемой продукции, углубление степени переработки черных металлов. [1]

Предусматриваются работы по совершенствованию технологий выплавки стали и на этой основе увеличению объемов выпуска наукоемких и импортозамещающих марок сталей.

Приоритетными направлениями структурной политики в химической и нефтехимической отрасли должны стать развитие производств и технологий, которые обеспечивают экологизацию всех сфер жизнедеятельности человека и которые должны осуществляться с учетом специфики подотраслей: производство минеральных удобрений – поддержание высокого экспортного потенциала за счет укрепления сырьевой базы и более полного вовлечения в переработку местных ресурсов, внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий и активизация процессов инвестирования в высокоэффективные производства; выпуск химических волокон и нитей – повышение конкурентоспособности продукции за счет резкого улучшения качественных характеристик, создания новых видов и модификаций, имитирующих свойства натуральных волокон (хлопко- и шерстеподобные; лакокрасочная промышленность – производство нетрадиционных видов продукции: порошковых полиуретановых покрытий, антиграффити, спреев широкой цветовой гаммы и т.д.; производство конструкционных материалов – расширение производства и внедрение на рынке новых перспективных видов на основе полимеров мирового уровня качества.

[1]

Таким образом, роль топливно-энергетического комплекса в экономике страны определяется следующими параметрами: он производит около 30 % промышленной продукции страны; осваивает четвертую часть всех инвестиций в основной капитал промышленности, в нем сосредоточено около четверти промышленно-производственных основных фондов, в нем занято 5,3% промышленно-производственного трудового потенциала [2, с. 202].

Перспективы развития ТЭК для обеспечения безопасности Беларуси: к 2015 г. предусматривается снизить энергоёмкость ВВП Беларуси на 50 % и к 2020 г. – на 60%. Это позволит выйти на европейский уровень показателя 0,2 тыс. тонн условного топлива; подписан до 2020г. топливно-энергетический баланс РФ и Беларуси, планируется увеличить к 2020 г. импорт газа с 21 до 25 млрд. куб.м. в год. [2, с. 215]

Литература:

1. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Дата доступа: 06.11.2013.
2. Приходченко, О.И. Национальная экономика Республики Беларусь: курс лекций / О.И. Приходченко. – Минск: ФУАинформ, 2009. – 448 с.

Фирончик Юлия Иосифовна

Студентка 3 курса, экономического факультета

Полесский государственный университет

Научный руководитель:

Филитович Анастасия Валерьевна, ассистент

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Белорусская продукция известна за рубежом, во многом благодаря пищевой промышленности: молочным, мясным, кондитерским брендам, которые завоевали потребительские предпочтения благодаря натуральности, вкусовым качествам и конкурентной цене. За последние годы Беларусь получила статус одного ведущих экспортеров продовольствия.

Благодаря внедрению передовых технологий, позволяющих обеспечить высокую степень обработки продукции сельского хозяйства, расширяется структура экспорта. Экспорт продовольственных товаров белорусского производства в 2012 году по сравнению с 2007 увеличился по всем основным группам продукции. И это является положительной тенденцией развития пищевой отрасли (табл.1). В 2012 году Беларусь впервые преодолела отметку \$1 млрд. по экспорту готовых пищевых продуктов. Мы продали, в основном, в Россию этих товаров на \$1453 млн. (в 2011г. было \$993 млн.). Тем не менее, отрицательное сальдо по данной товарной статье сохранилось на уровне \$344 млн. Это на \$390 млн. меньше, чем было годом раньше. С учетом того, что по молочным товарам у нас профицит больше \$1,83 млрд. (\$1885 млн. экспорт и только \$47,8 млн. импорт), сельское хозяйство является одной из наших ключевых секторов. Однако результаты работы экспортеров продовольствия нужно оценивать с учетом качества деятельности на внутреннем рынке и финансового состояния. Без обильной господдержки, львиная доля из которой противоречит требованиям ВТО, экспортный успех аграриев был бы невозможен.

Таблица 1

Динамика экспорта отдельных товаров пищевой промышленности Беларуси 2010-2012 гг

Товар	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменения 2011 г. к 2012 г., %
Готовые пищевые продукты (\$ млн.)	771	993	1473	48,4
Продукция животного происхождения (\$ млн.)	2264	2638	2963	12,3

Примечание – Источник: [2]

В 2012 году импорт пищевых продуктов, включая табак, составил \$2,1 млрд. при экспорте товаров этой группы на \$3,87 млрд. Среди товарных статей торгового баланса лидером по темпам роста импорта стали продукты животного происхождения (табл.2). Пока сальдо по этой статье остается положительным (более \$2 млрд. в

Таблица 2

Динамика импорта отдельных товаров пищевой промышленности Беларуси 2010-2012 гг.

Товар	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменения 2011 г. к 2012 г., %
Готовые пищевые продукты (\$ млн.)	622	727	817	5,2
Продукция животного происхождения (\$ млн.)	88	15	14	32,3

Примечание – Источник: [2]

2012г.), однако, нет сомнения, что импорт по этой товарной позиции будет неизменно расти, что является следствием вступления Беларуси в Таможенный союз.

С целью поддержки и развития агропромышленного комплекса разработана «Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы» [3]. С 2006 года реализуются программы технического перевооружения и модернизации производства, одним из направлений которого является сохранение рабочих мест и обеспечение занятости населения.

Оценивая техническое состояние основных средств пищевой промышленности, следует отметить, что износ в среднем по отрасли составил 40,2 %.

Одной из основных задач пищевой промышленности остается привлечение инвестиций. Объем инвестиций в основной капитал отрасли увеличился на 27,5 %, иностранные инвестиции в пищевую промышленность от общего объема составили 1,8 %.

Таким образом, приоритетными направлениями развития пищевой промышленности является: создание современных технологий глубокой промышленной переработки сельскохозяйственного сырья. получение продовольствия по показателям качества и безопасности, соответствующим требованиям, предъявленным к продукции в странах Европейского союза, производство продовольственных товаров в объемах, достаточных для покрытия емкости внутреннего рынка в основном за счет собственных ресурсов при рациональном использовании мощностей, наращивание экспортного потенциала для самообеспечения предприятий отрасли валютными ресурсами на закупку недостающих сырья, материалов, тары, оборудования и новых технологий, которые не производятся в республике; реконструкция и модернизация действующих производственных мощностей за счет собственных и бюджетных средств, а также других источников; развитие действующих и создание новых сырьевых зон, необходимых для стабильного обеспечения предприятий сырьевыми ресурсами; создание импортозамещающих производств (производство тары, упаковочных материалов, оборудования, запасных частей, других ресурсов) [1].

К приоритетным направлениям научного развития промышленности относятся:

- внедрение ресурсосберегающих технологий;
- разработка и внедрение технологий, интенсифицирующих производственные процессы,
- снижающие затраты и обеспечивающие высокое качество и конкурентоспособность пищевой продукции;

- внедрение современных технологий хранения сельскохозяйственной продукции; обеспечение безотходного производства.

Список использованных источников:

1. Ловкис, З.В. о приоритетах развития науки в пищевой промышленности/З.В. Ловкис//Пищевая промышленность: наука и технологии.-2010.-№ 2 (8). – С.7-11.
2. Статистический сборник «Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012»
3. Официальный сайт Национального правового интернет-портала Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P31100136&p2={NRPA}>



Копитко М. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та економічної безпеки
Львівського державного університету внутрішніх справ

ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «НЕФОРМАЛЬНА ЕКОНОМІКА»

Ключові слова: неформальна економіка, економіка України, загрози діяльності підприємств

Keyword: informal economy, the economy of Ukraine, the threats of enterprises

Особливу увагу при дослідженні проблеми гарантування економічної безпеки суб'єктів господарювання промисловості України варто зосередити на функціонуванні сектора неформальної економіки, адже це компонента національного господарства, яка присутня у всіх економічних системах та притаманна всім суспільствам.

Перш ніж досліджувати дану сферу, варто вивчити історичні витоки поняття неформальної економіки. Історичну довідку ґрунтовно представлено у праці [1], де зазначено, що термін «неформальна економіка» (англ. informal economy) у розумінні, яке відповідає сучасному, був вперше використаний англійським антропологом Кей-том Хартом, який здійснював дослідні роботи на замовлення Міжнародної організації праці у 1971 році у Гані та у 1972 році в Кенії. Результати дослідження продемонстрували наявність сфери народного господарства, в якій працювала значна кількість міських жителів, що практично не підпорядковувалися державному контролю. Важливим фактом при цьому було визначено відповідність неформальної економіки ринковим законам та правилам ведення господарства. Переломним моментом стало видання праці перуанського економіста Ернандо де Сото «Другий шлях», в якій проаналізовано вплив державної політики, що унеможлиблювала ведення народного господарства більшістю населення дотримуючись норм права через непомірно великі ставки податків, ця діяльність не була зупиненою навіть запровадженням жорсткого державного контролю. Центральною тезою книги було те, що існування неформальної економіки є результатом не необізнаності населення, а невмілими

діями державних органів та соціальних інститутів. Також значний вплив на розвиток поняття неформальної економіки здійснили Рональд Коуз у дослідженні «Теорія прав власності» та Беккер у праці «Злочин і кара: економічний підхід», спільною думкою зазначених науковців було те, що неформальна економіка є притаманною не лише державам, що розвиваються, а й розвинутих, різниця полягає лише у її розмірах. Визначними були 70-ті роки ХХ століття, коли ця тема виходить на передову лінію досліджень економістів зі світовим іменем, зокрема, у США – Гутман (1977 р.), Фейг (1979 р.) та СРСР – Гросман, Каценелинбойген (1977 р.), в результаті було встановлено існування сектору економіки, який не підлягав державному контролю і не сплачував податків, при цьому підкреслювався неформальний його характер.

У сучасних працях можна зустріти різні підходи до трактування неформальної економіки, так науковець Єчкаков С.М. пропонує три підходи для визначення сутності даної категорії як [2, с. 72]:

1) сукупності видів економічної діяльності, які з певних причин не враховуються офіційною статистикою, не підпадають під оподаткування та не входять до ВВП;

2) сукупності відносин, що притаманні всім без виключення секторам економіки, при цьому кожна економіка у світі – це комплекс легальних і нелегальних зв'язків;

3) специфічної логіки чи стратегії економічних агентів, що обумовлюється культурними факторами або умовами соціуму.

Ряд вчених підтримує дану класифікацію, так у роботі [3] зазначено, що в широкому сенсі неформальна економіка тотожна прихованій, закритій від спостереження, при цьому її можна визначити як сукупність відносин, притаманних всій економіці в цілому, або – в рамках економіко-соціологічного підходу – як особливу стратегію (логіку) економічних агентів, спосіб заробити на задоволенні попиту і пропозиції людей, незалежно від легальності здійснюваних дій, і, з іншого боку, можливість суб'єктів економіки переслідувати свої цілі в прийнятніших для них умовах, ніж ті, які існують в рамках законів.

Крім такого широкого сенсу «неформальна економіка» визначається як «сіра» економіка: діяльність з метою отримання вигоди, коли доходи і способи їхнього отримання залишаються за рамками управління державними інститутами, в той час, як схожі види діяльності ними регулюються. «Сіра» економіка – це прихована діяльність, яка могла б бути показана, але тим, хто її здійснює, представляється вигіднішим уникати зайвої уваги контролюючих органів. У це вужче визначення входять легальні види діяльності тіньової економіки (разом з її кримінальними різновидами, див чорний ринок) і не входить соціальна економіка (в тому числі домашня, суспільна економіка та моральна економіка), яка дуже слабо піддається обліку, навіть якщо її не намагаються приховати.

Але не всі науковці є одноставними у трактуванні поняття неформальної економіки, наприклад, у енциклопедії Вікіпедія запропоноване наступне визначення неформальної економіки: сектор економіки, царина людської діяльності, спрямованої на отримання вигоди, основне регулювання в якій відбувається за допомогою домінуючих неформальних норм. Може бути визначена як вся економічна діяльність, що з різних причин (негрошовий оборот, високі податки, законодавчі за-

борони і т. д.) не враховується офіційною статистикою і не входить до ВВП [4]. Даний підхід з певними особливостями прослідковується і у Білоус О.Г.: неформальна економіка – це форма природного народного підприємництва [5].

Враховання психологічного фактора запропоновано у електронному ресурсі [6], де встановлено, що неформальна економіка ґрунтується на особистих стосунках та безпосередніх контактах між економічними суб'єктами і не підпорядкована державному регулюванню та офіційній статистиці через її індивідуальність, особистий або сімейний характер, відсутність відповідних вимірників та ін.

Таким чином, на основі аналізу праць вітчизняних та іноземних науковців, можна зробити висновки, що теоретичні основи дослідження проблеми існування «неформального сектору» економіки є невивченими і потребують додаткових досліджень.

Література

1. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://maria-online.com/finance/article.php?q=...=ok>
2. Ечмаков С.М. Генезис теневых экономических отношений: анализ и моделирование: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01, 08.00.13. Тамбов: РГБ, 2006. – 320 с.
3. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://macsanomat.com/index.php/term/6-entsiklopediya-v,36612-neformal-na-ekonomika.xhtml>
4. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://uk.wikipedia.org>
5. Білоус О.Г. Економічна система глобалізму [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: http://rewolet.ru/book_142_chapter_27_5.2.%C2%A0%C2%A0%C2%A0Global%D1%96zm,_korporativ%D1%96zm_%D1%96_suchasna_t%D1%96nova_ekonom%D1%96kaUkra%D1%97ni.html
6. [Електронний ресурс]. – Джерело доступу: <http://zakony.com.ua/juridical.html?catid=45422>

КОГНИТИВНИЙ МАРКЕТИНГ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ключові слова: когнітивний маркетинг, міжнародна економіка, когнітивна карта споживання, формування споживацької свідомості.

Keywords: cognitive marketing, international economy, cognitive maps of consumption, formation of the consumer consciousness.

Зміна ринкової ситуації у різних країнах світу, де пропозиція давно випереджає попит, а конкуренція посилюється, зумовила потребу створення нової маркетингової парадигми [1, с. 19; 2, с. 132]. У зв'язку з цим був розроблений когнітивний маркетинг. Дослідження його суті та застосування у міжнародній економіці становить науковий і практичний інтерес.

Сучасна компанія, яка хоче закріпитися на висококонкурентному ринку на довгі роки і мати лояльних споживачів, повинна брати активну участь у формуванні споживацької свідомості, допомагати споживачеві пізнавати навколишній світ, формувати його сприйняття і мислення, певну систему знань і переваг, разом із споживачем створювати і розвивати нові потреби і нові технології споживання, які формують певний стиль життя і споживання, споживчий стандарт.

Реалізації цього завдання сприяє когнітивний підхід до психології людини (від латинського слова *cognitio* – пізнання). Даний підхід, за думкою дослідника Р.Л. Солсо, передбачає вивчення того, як люди отримують інформацію, перетворюють її у знання і як ці знання впливають на поведінку людини, в тому числі споживацьку.

Розроблена з урахуванням цього підходу когнітивна концепція маркетингу мала метою формування кола потенційних споживачів компанії, які мають схожу пізнавальну систему, а відповідно схоже мислення, світосприйняття, уяву і т.п. Дослідник Е. Толмен, в свою чергу, ввів поняття «когнітивної карти», яка дає опис картини світу індивіда щодо певної проблемної ситуації (в тому числі у сфері споживання).

Когнітивна карта споживання – це система просторових зв'язків, що формують структуру потреб індивіда на основі його навчання. Іншими словами, у кожного споживача існує певне розуміння того, що він хоче і де це можна отримати. І це розуміння можна певним чином формувати. При цьому ключовим моментом у когнітивній карті є просторове сприйняття ринку споживачем. Для одних людей ринок обмежується одним районом міста, де вони живуть і здійснюють велику частину своїх покупок. Інші сприймають ринок навіть одного продукту як глобальний, значно збільшуючи можливість вибору. Вивчення та побудова когнітивних карт споживання може істотно вплинути на зміну методів маркетингу та просування товарів. Це підтверджує інтервенція приватних марок, що просуваються мережевими магазинами, проти глобальних брендів (наприклад, гіганти роздрібної торгівлі Wal-Mart, Trader Joe`s, Target, Kroger та інші приватні

марки орієнтовані на споживачів, що мають локальне сприйняття ринку (локальну когнітивну карту), тобто здійснюють покупки в одному і тому ж магазині, що знаходиться поряд з їх будинком. Відповідно глобальні марки орієнтовані на споживачів, що мають глобальні когнітивні карти [3, с. 38]

Історія американської компанії Harley Davidson Motor Company, що спеціалізується на виробництві важких мотоциклів, повністю підтверджує правильність висновків про ефективність використання концепції когнітивного маркетингу. Так, коли на початку 1980-х років компанія перебувала на межі розорення, її маркетинг-директор Фесслер, який сам був власником мотоциклу марки Harley і чітко уявляв потреби і переваги своїх споживачів, а також манеру їхньої поведінки та спосіб життя, вирішив організувати клуб власників мотоциклів цієї марки – ХОГ (Harley Owners Group). Сьогодні він є найчисленнішим у світі клубом шанувальників мотоциклів. Популярність клубу надала значний економічний ефект і допомогла компанії не тільки подолати кризу, а й на довгі роки опанувати серйозними конкурентними перевагами [3, с. 42].

Отже, когнітивний маркетинг сприяє вдосконаленню технологій споживання товарів. При цьому інструменти маркетингу не змінюються, але акцент у просуванні робиться не на товар, а саме на технологію його споживання, яка і формує необхідний стиль життя і стандарт споживання, а в кінцевому результаті і тип свідомості. У результаті когнітивний маркетинг, формуючи споживацьку свідомість, а відповідно і попит, створює умови для ефективного розвитку як національних економік окремих країн, так і міжнародної економіки в цілому.

Список використаної літератури

1. Могилевская О.Ю. Маркетинговая концепция – философия управления и технология современного бизнеса / О.Ю. Могилевская // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 2. – С. 19 – 21.
2. Яренко А.В. Маркетингове дослідження перспектив розвитку країн «четвертого» світу в умовах сучасної світової економіки / А.В. Яренко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2013. – № 4. – С. 129 – 136.
3. Юлдашева О. Когнитивный маркетинг: основные положения и терминологический аппарат / О. Юлдашева // Маркетинг. – 2006. – № 1. – С. 34 – 43.
4. Сагайдак М.П. Ефективність використання маркетингових стратегій промисловими підприємствами / М.П. Сагайдак, М.І. Іщенко, З.Й. Гелевачук // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 18. – С. 64 – 68.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Ключевые слова: социальная защита, социальное обеспечение, социальное страхование, социальная помощь, пенсионное обеспечение, пенсионное страхование.

Keywords: social protection, social security, social insurance, social assistance, pensions, pension insurance.

В системе социальной защиты, пенсионного обеспечения и социальных выплат используется целый ряд терминов, формулировка которых не всегда совпадает с их прямым назначением.

Пенсионное обеспечение является подсистемой в общей системе социальной защиты и, следовательно, по нашему мнению, для обоснования терминологического аппарата пенсионного обеспечения, целесообразно рассмотреть его место в общей терминологической системе социальной защиты.

Исследуя различные аспекты функций системы социальной защиты и пенсионного обеспечения, ученые непременно обращаются к изучению терминологического аппарата. Результаты изучения научных трудов украинских и зарубежных ученых дали возможность выделить два основных подхода к определению термина «социальная защита». Во-первых, под социальной защитой в узком смысле понимают совокупность действий, направленных на оказание помощи при наступлении определенных страховых случаев. Во-вторых, социальная защита трактуется как широкое понятие, касающееся всей социальной сферы в государстве, и включает социальную помощь, социальные гарантии, социальное страхование. Другими словами, это деятельность государства, направленная на обеспечение процесса формирования и развития полноценной личности, выявление и нейтрализацию негативных факторов, влияющих на нее, создание условий для самоопределения и утверждения в жизни. Такой подход предполагает акцентирование на политике занятости, борьбе с безработицей и пенсионном обеспечении.

Обобщение существующих в научной литературе подходов к термину «социальная защита» дает возможность сформулировать собственное определение. Итак, по нашему мнению, социальная защита – это система, состоящая из направлений социальной политики государства в виде денежных выплат за счет социального, пенсионного страхования, бюджетного финансирования, а также комбинации этих видов финансирования, направленных на поддержку лиц, не имеющих возможности самообеспечения вследствие потери источников дохода или других страховых случаев.

Рассмотрим подробнее терминологию подсистемы пенсионных выплат. Подсистема пенсионных выплат предусматривает использование таких терминов как «пенсионное обеспечение» и «пенсионное страхование», которым в научной лите-

ратуре не хватает четкого определения. В них прослеживается много общих, почти одинаковых черт, что затрудняет их восприятие. А для того, чтобы выстроить пенсионную систему, необходимо дать четкое определение ее основных терминов. Следовательно, по нашему мнению, пенсионное обеспечение как составляющая подсистемы пенсионных выплат, должно предусматривать финансирование за счет средств Пенсионного фонда только лиц, достигших пенсионного возраста и имеющих общих или специальный стаж.

Опираясь на основные принципы страхования, можно сформулировать следующее определение термина «пенсионное страхование». Итак, пенсионное страхование – как составляющая подсистемы пенсионных выплат, должно сочетать в себе накопительную составляющую пенсионного страхования, предусматривающее осуществление страховых выплат участникам по наступлению страховых случаев (достижение пенсионного возраста, наступление инвалидности или потери кормильца) и негосударственное пенсионное страхование, как дополнительный источник получения стабильного дохода после наступления пенсионного возраста. Практика показывает, что значительное число лиц, которые достигли пенсионного возраста, не имеют достаточного общего или специального стажа. И в таком случае финансовое обеспечение этой категории граждан сегодня тоже становится обязанностью Пенсионного фонда, что значительно увеличивает его расходы. И в связи с этим, на наш взгляд, лица пенсионного возраста, не имеющие общего или специального стажа для получения трудовой пенсии, не могут быть субъектами пенсионного обеспечения. Их финансирование можно обобщить понятием «пенсионная помощь», выплата которой должна осуществляться за счет средств Государственного бюджета.

Таким образом, в результате проведенного исследования было упорядочено термины в системе социальной защиты и осуществлено их систематизацию. Это дало возможность осуществить уточнение терминов «социальная защита», «пенсионное обеспечение», «пенсионное страхование» и дополнить понятийно-терминологический аппарат подсистемы пенсионных выплат термином «пенсионная помощь» с целью приближения бюджета Пенсионного фонда Украины к сбалансированному состоянию.

Катигрובה О.В.

кандидат экономических наук,
ассистент кафедры экономической теории,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АГРАРНОГО РЫНКА

В статье рассмотрено сущность инновационной инфраструктуры аграрного рынка, охарактеризовано ее институциональные элементы и сформулировано приоритеты развития в перспективе.

Ключевые слова: инфраструктура / infrastructure, аграрный рынок / agrarian market, инновация / innovation, институт / institute, производственно-технологическая система / production-technological system, финансовая система / financial system.

Рыночная трансформация привела к институциональным изменениям, что стало причиной усиления активной управленческой роли аграрного рынка, направленного на обеспечение продовольственной безопасности страны. Важным фактором повышения эффективности агропромышленных предприятий является внедрение и распространение в производство инноваций. Поскольку институциональная структура производственно-технологической системы АПК Украины формировалась во времена командно-административной системы, то перед всеми отечественными инновационными институтами аграрного рынка возникла проблема адаптации к новым условиям рыночной организации и формирования эффективно действующей институциональной структуры в будущем.

Теоретическим проблемам развития инфраструктуры аграрного рынка Украины посвящены работы Алейниковой О.В., Старикова А.Ю., Трещова М.М., Цимбалюка Ю.А., Шуста О.А. Институциональные аспекты трансформации экономики исследовали такие украинские ученые, как Базилевич В.Д., Гайдай Т.В., Ильин В.В., Маслов А.А., Осецкий В.Л. Определено, что “благоприятные условия экономического развития существуют только в том случае, когда система институтов пребывает в гармонии с конечными целями, проистекающими из деятельности институтов” [2, с. 807]. Совокупность институтов агропромышленного комплекса охватывает комплекс отраслей и сфер экономики, которые обслуживают сельское хозяйство. Однако недостаточно широко раскрыты вопросы формирования взаимосвязанных институциональных элементов инновационной инфраструктуры АПК и особенностей осуществления рыночной трансформации для создания эффективной среды развития аграрной сферы.

С точки зрения Старикова А.Ю., к инфраструктуре аграрного рынка относятся субъекты хозяйствования и виды деятельности, которые задействованы в процессе товарного обмена и обеспечивают функционирование аграрного рынка. Она создает условия и предоставляет услуги для обеспечения движения товаров от первичного производителя (продавца) до конечного потребителя (покупателя) [5].

Недостаток финансовых ресурсов и высокая изношенность производственного оборудования в совокупности с нестабильным уровнем спроса на продукцию определяет необходимость формирования гибкой системы инновационных механизмов развития отраслевого рынка [3, с. 296]. Основной задачей инновационных институтов, по нашему мнению, является создание условий для расширения коммуникаций и кооперации субъектов аграрного рынка, а также для распространения и внедрения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в сельскохозяйственном производстве. Но при осуществлении данной цели возникает проблема низкого уровня восприятия и адаптации к инновациям разным по возможностям и подготовленности товаропроизводителям.

Итак, по нашему мнению, инновационная инфраструктура аграрного рынка – это система взаимодействующих организационно-экономических институтов АПК, непосредственно обеспечивающих внедрение инновационных процессов субъектами экономики, в том числе специализированными инновационными организациями. Составные элементы инновационной инфраструктуры не принимают непосредственного участия в разработке и производстве новейших разработок, а лишь обеспечивают условия реализации инновационных процессов субъектами аграрного рынка.

Определим институциональную составляющую инновационной инфраструктуры аграрного рынка как совокупность норм и способов поведения, которые выравнивают условия осуществления инновационной деятельности для различных субъектов в агропромышленной сфере. По уровню выполняемых управленческих функций она является институциональной инфраструктурой общества, региона, отрасли, производства, в рамках которой на аграрном рынке распространяется инновационный процесс, и выступает не самостоятельной отраслью или подотраслью, а в качестве управляющей ими подсистемы.

Институциональные элементы аграрного рынка охватывают комплекс взаимосвязанных систем инновационной инфраструктуры: производственно-технологическую, финансовую и систему специализированных организаций поддержки и обслуживания агропромышленных предприятий.

За время реформирования агропромышленного комплекса в Украине сложилась диверсифицированная структура хозяйственных субъектов, в частности по размерам хозяйств и организационно-правовым формам. В связи с этим производственный сектор, который поставляет на рынок сырье для перерабатывающей и пищевой промышленности, представлен разными по масштабам, сфере деятельности и специализации хозяйствами. А именно: хозяйственными обществами аграрного сектора; частными предприятиями; фермерскими хозяйствами; сельскохозяйственными производственными кооперативами, государственными аграрными предприятиями и хозяйствами населения [7].

Часть предприятий в сфере заготовки и переработки сельскохозяйственной продукции выполняет посреднические функции, поскольку формирует партии продукции для переработки от разных поставщиков, другие – объединяют заготовку, хранение и переработку (заготовительные организации, базы хранения продукции, элеваторы, перерабатывающие предприятия, предприятия пищевой промышленности).

Последняя, в свою очередь, охватывает службы подготовки и переподготовки кадров в области технологического менеджмента, коммерциализации результатов НИОКР на селе; патентования, лицензирования и консалтинг в области аграрного бизнеса, систему сертификации, стандартизации и аккредитации сельскохозяйственной продукции; экспертизу инновационных программ и проектов; объекты объектов информационного обеспечения (аналитические и статистические центры), а также систему логистики инноваций на рынки (маркетинг, реклама).

Основной задачей системы специализированных организаций поддержки и обслуживания инновационных сельскохозяйственных предприятий является помощь инновационным организациям в активном внедрении в производство научно-технических разработок, результаты которых предназначены для широкого использования в АПК и на внешнем рынке.

Среди институтов системы сбыта аграрного рынка первичным звеном выступают местные рынки, учреждения фирменной, мелкооптовой и розничной торговли, сотрудничество с которыми, как правило, предполагает минимальные затраты на транспортировку, хранение продукции, организацию торговли и другие маркетинговые мероприятия. Наиболее популярными перечисленные инфраструктурные элементы стали для небольших по размеру и масштабам деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Реализацию продукции крупных производств обеспечивают оптовые посредники на оптовых рынках, аграрных биржах, аукционах, ярмарках, в агроторговых домах и на других объектах.

Развитие инновационной инфраструктуры является важным направлением Правительства Украины. По данным Министерства аграрной политики Украины, создано 375 агроторговых домов, 800 оптово-продовольственных, 684 оптово-плодоовощных рынков и 416 мелкооптовых рынков живого скота и птицы, 178 выставок-ярмарок продукции АПК. Работает 35 аграрных бирж, 979 сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов [1, с. 145].

Рыночная инфраструктура должна генерировать ценовые сигналы как результат взаимодействия спроса и предложения. Чем точнее цены отражают взаимодействие спроса и предложения, тем точнее будут и управленческие решения, которые принимают субъекты рыночных отношений и органы государственного регулирования.

Следует отметить, что в последнее время значительными объемами растет количество сельскохозяйственной продукции, которая продается через биржи. Крупные сети супермаркетов и перерабатывающих предприятий начинают тесные связи с агропроизводителями и предлагают достаточно высокие закупочные цены за продукцию надлежащего качества. Кроме того дальнейшее развитие приобретают агропромышленные корпорации и холдинги, а крупные сельскохозяйственные предприятия стали уделять должное внимание построению системы фирменных магазинов. Наиболее яркими примерами таких субъектов хозяйствования является «АТБ-маркет», «ЕКО-маркет», ТМ «Ласунка», ТМ «Мушкетёр», ООО СП «НИБУЛОН», ООО «Агро-Союз», ООО «Агро-Овен» [6, с. 78].

Однако возможности использования инноваций аграрными предприятиями достаточно низкие, что вызвано воздействием многих факторов: дефицитом финан-

совых ресурсов; резким повышением цен на новые средства производства, отсутствием регулятивных механизмов, способствующих распространению применения инноваций в сельском хозяйстве [8, с. 89]. **К тому же, чтобы реально изменить свое отношение к труду, рабочий должен почувствовать свою заинтересованность в результатах деятельности, поскольку сегодня в массовом сознании преобладает ориентация на качественные стандарты жизни** [4, с. 89].

В функционировании и развитии инновационной инфраструктуры определяющую роль играет государство, которое должно реализовать организационные и административные меры для обеспечения законодательно-правовых и социально-экономических условий содействия ускоренному осуществлению инноваций. Государственные институты (инновационные ассоциации, информационная инфраструктура, государственные исследовательские центры и лаборатории) выполняют функции подготовки высококвалифицированных кадров, разработки инноваций, оптимизации параметров инновационного процесса.

По нашему мнению, к финансовой системе инфраструктуры инновационного рынка принадлежит существующая система государственных институтов, финансовых институтов банковского и небанковского секторов, а именно инновационных фондов и банков, венчурных фондов, бюджетных и внебюджетных кредитных организаций, промышленно-финансовых групп, лизинговых центров и страховых компаний. Основными функциями перечисленных институтов является обеспечение расширенного финансирования инновационного процесса АПК и повышения эффективности использования ресурсов, т.е. реализация высокорентабельных проектов, консалтинговая поддержка, прямое и частичное финансирование, кредитование и инвестирование.

Считаем, что низкий объем инвестиций венчурного капитала в аграрную сферу Украины свидетельствует, прежде всего, о высоком уровне угрозы невозврата капиталовложений и риске, связанном с природно-климатическими особенностями аграрного бизнеса.

Существенной проблемой в государстве остается слабое развитие инфраструктуры страхования инноваций и несовершенство процедуры страхования рисков предприятий. По мнению специалистов, украинский страховой рынок по причине своей незначительной емкости и профессиональной неподготовленности принципиально пока не способен отвечать по рискам, связанным с инвестиционными проектами. С другой стороны, спрос на такой вид страховой защиты должен расти, потому что инновационный риск уже является чрезвычайно высоким.

С нашей точки зрения, среди основных направлений институциональных изменений, связанных с реформированием институтов инновационной инфраструктуры аграрного рынка целесообразно выделить:

- налаживание сети, охватывающей информационные услуги, инжиниринг, стандартизации и сертификации технологических процессов, товаров и услуг;
- развитие механизмов, которые адаптируют к украинским экономическим условиям мировой опыт организации и финансирования высокорисковых инновационных проектов (лизинг, страхование инвестиций, венчурное финансирование и др.);

- протекционизм инноваций через механизмы введения таможенных тарифов, налогов, кредитов, тендеров на закупку техники и технологий для государственных нужд;
- увеличение госзаказа на подготовку кадров для инновационного предпринимательства, в частности инновационных менеджеров и специалистов из венчурного инвестирования;
- активизация организационной работы относительно ежегодного проведения конкурса отечественных инноваций и венчурных ярмарок, как механизмов первоочередного обеспечения инвестициями наиболее перспективных инновационных проектов;
- создание многофункциональных свободных экономических зон на базе отдельных регионов страны и на сопредельных территориях нескольких государств.

Выводы. Таким образом, важной составляющей формирования национально-хозяйственной системы, ориентированной на инновационный тип экономического роста, является комплекс специальных мероприятий по обеспечению развития институтов инновационной инфраструктуры аграрного рынка, что позволит преодолеть кризисное состояние АПК и повысить ее конкурентоспособность на мировом рынке. Становление эффективной инновационной инфраструктуры аграрного рынка в Украине остается одной из сложнейших экономических проблем современности, поэтому требует дальнейшего глубокого научного обоснования и совершенствования новых идей и поисков.

Литература

1. Алейнікова О.В. Механізми формування інфраструктури аграрного ринку України / Алейнікова О.В. // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 24. – С. 144-148.
2. Базилевич В. Д., Ильин В. В. Философия экономики. История: Монография / Базилевич В. Д., Ильин В. В. – К.: Знання; М.: Рыбари. – 2011. – 927 с.
3. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: монографія / Ігнатюк А.І.– К.: ННЦ АІЕ, 2010. – 465 с.
4. Осецький В.Л. Поступ системи мотивації праці: від матеріалізації до постматеріалістичних цінностей / Осецький В.Л., Татомир І.Л. // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 47-57.
5. Старіков О.Ю. Рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку як чинник формування агрохолдингів / Старіков О.Ю. – 2011 р. (Електронний ресурс). – [Режим доступу]: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/1122/1/Starikov.pdf>
6. Трещов М.М. Розвиток інфраструктури аграрного ринку в регуляторному середовищі держави як один із основних шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств / Трещов М.М. // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 73-82.
7. Цимбалюк Ю.А. Розвиток інфраструктури аграрного ринку в Україні / Цимбалюк Ю.А. – 2010 р. (Електронний ресурс). – [Режим доступу]: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1484>
8. Шуст О.А. До питання формування інноваційної інфраструктури в АПК / Шуст О.А. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8(110). – С. 89-95.



Бекмурзина Г.Р.



Смирнова Е.А.

студентки 4 курса специальности

«Математические методы в экономике»

ГОУ ВПО СФ «Башкирский государственный университет»

Россия, г. Стерлитамак

Научный руководитель: к.ф.-м.н., доцент **Галиаскарова Г.Р.**

МОДЕЛЬ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА ЛЕОНТЬЕВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: межотраслевой баланс/ intersectoral balance, затраты-выпуск/ input-output economics.

В современном мире созданы и развиты различные теории и методы регулирования мировой экономики. Увеличилась необходимость в планировании (текущем, оперативном, стратегическом) и прогнозировании. При этом проблема создания рациональной и высокоэффективной межотраслевой экономики чрезвычайно важна для всех стран.

Межотраслевой баланс в экономике – это метод анализа взаимосвязей между

различными секторами экономической системы.

Актуальностью рассматриваемой темы является то, что мир не стоит на месте, и появляются новые отрасли экономики, которые в свою очередь требуют четкого расчета, по взаимодействию их с давно зарекомендовавшимися.

Цель нашего исследования состоит в развитии метода В. Леонтьева и предусматривает нахождение новых возможностей его применения в современных условиях.

Важным инструментом прогнозирования является разработанный В. Леонтьевым межотраслевой равновесный баланс, позволяющий анализировать экономику, как национальную, так и отдельных регионов и на основе этого вырабатывать адекватные меры.

Действительно, реальное равновесие на рынке возможно лишь при совпадении ожиданий спроса и предложения, так как на практике равновесие достигается достаточно редко, поскольку в реальной жизни неизбежны экономические кризисы, неполное или неэффективное использование ресурсов. И даже, несмотря на это можно утверждать, что необходимость в балансовом методе очевидна.

Самый ценный вклад в методику численного решения экономических моделей был сделан в 1940-х годах Леонтьевым, создавшим метод «затраты – выпуск». Отныне стало возможным численное решение больших систем уравнений.

Первые плановые межотраслевые балансы в стоимостном и натуральном выражении были построены в 1962 г. Далее работы были распространены на республики и регионы.

В моделях «затраты-выпуск» рассматривается производственная сфера хозяйства, состоящая из n -отраслей. При производстве товаров и услуг в каждом секторе расходуются ресурсы в виде сырья, рабочей силы, оборудования и др., которые производятся как в других секторах хозяйства, так и в данном секторе. Это означает, что каждый сектор экономики выступает в системе межотраслевых связей одновременно производителем и потребителем.

Цель балансового анализа – определить, сколько продукции должен произвести каждый сектор для того, чтобы удовлетворить все потребности экономической системы в его продукции.

Бывают замкнутые и открытые системы моделей межотраслевых связей.

Модель межотраслевых связей называется замкнутой, если экономическая система, в которой все отрасли являются производящими, вся произведенная продукция потребляется этими же производящими отраслями, то есть объем затрат каждого сектора равен объему произведенной продукции.

Открытая система межотраслевых связей – вся произведенная продукция, в которой, (совокупный продукт) разделяется на две части: одна часть продукции (промежуточный продукт) идет на потребление в производящих секторах, а другая часть (конечный продукт) потребляется вне сферы материального производства – в секторе конечного спроса.

Практическое применение метода «затраты-выпуск» достаточно широко.

Во время Второй мировой войны, разработанная Леонтьевым матрица «затраты – выпуск» для экономики Германии служила для выбора целей ВВС США. Аналогичный баланс для СССР, разработанный Леонтьевым, использовался вла-

стями США для принятия решения об объёмах и структуре Ленд-лиза. Результаты экономического анализа были использованы для прогнозирования занятости населения в послевоенный период. Модели Леонтьева позволили смягчить топливный кризис 1970 года, продовольственный 1972-74 годов, экологический конца 70-х начала 80-х годов.

Модель Леонтьева дает прочную основу государственного регулирования экономики посредством прогнозирования возможных путей развития экономики. Он писал: «Чтобы прогнозировать развитие экономики, нужен системный подход. Экономика каждой страны – это большая система, в которой много разных отраслей, и каждая из них что-то производит: промышленную продукцию, услуги, которые передаются другим отраслям. Каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что оно получает что-то от других.

В вопросе о государственном бюджете Леонтьев ратовал за четкое пополнение его доходной части посредством трех видов налогов: на доходы частных лиц и корпораций; на расходы продажи, акцизы, импортные тарифы; на собственность земля, дома и строения.

Расходная часть бюджета должна быть направлена не только на удовлетворение чисто социальных потребностей, но и на решение экономических задач через государственные инвестиции строительство дорог, портов, субсидирование продовольственных программ.

Огромные масштабы использования метода «затраты – выпуск» требует оценить все его плюсы и минусы:

Достоинства метода:

- позволяет планировать отрасли системно с учетом места и веса каждой отрасли. Дает возможность планирования на ряд лет, позволяя найти пути подъема, как всей экономики страны, так и отдельных отраслей. (Успехи Леонтьева в Германии и Японии после войны).

Недостатки:

- опора на матрицу коэффициентов полных затрат приводит к трудоемкому процессу сбора и обработки большого объема статистической информации.
- процесс производится с периодичностью 5 лет, что не дает полной картины динамики отрасли.
- нет учета технологических изменений в отраслях за период между сбором информации о матрице затрат.

Великий ученый до конца своих дней занимался совершенствованием своей модели, помог многим странам выйти из сложнейших экономических ситуаций.

Сегодня экономическая ситуация в мире мало чем отличается от экономики тех времен. В настоящее время в национальной экономике существуют и продолжают возникать сложные проблемы, требующие межотраслевых обоснований, необходимость правильного планирования экономики очень важна сейчас. Использование же метода «затраты-выпуск» межотраслевого баланса позволяет не только изучить взаимозависимость между различными отраслями экономики, проявляющуюся во взаимовлиянии цен, объемов производства, капиталовложений и доходов, но и решать следующие задачи:

- прогноз основных макроэкономических показателей в зависимости от изменения как внешних, так и внутренних факторов;
- прогноз уровня безработицы;
- прогноз оптовых цен продукции отраслей материального производства, уровня инфляции, стоимости потребительской корзины;
- прогноз эффективности межтерриториальных экономических связей;
- прогноз экологической обстановки и оценка затрат на проведение природоохранных мероприятий и т.д.

Список используемой литературы

1. «Структура американской экономики» (The Structure of American Economy, 1941);
2. «Экономика «затраты — выпуск» (Input — output economics, 1966);
3. «Экономические эссе» (Essays in Economics: Theories and Theorizing, 1966).
4. Аникин А.В. Василий Леонтьев, или Экономика на шахматной доске. // Природа, №7-2000
5. В.Шелохаев. Энциклопедия Русской эмиграции, 1997 г.

Соболева С.В.

канд. с.-г. наук, доцент,

Ботвинко Н.А.

ст. викладач,

Білоцерківський національний аграрний університет

ПОЄДНАННЯ Й ПРОТИСТАВЛЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ІЗ ДОЦІЛЬНІСТЮ ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ В УМОВАХ ЦИВІЛІЗАЦІЇ

Ключові слова / Keywords: глобалізація / Globalization; суперечність / contradiction; світове господарство / world economics; економічна нерівність / economic imparity; конкурентоздатність / compatibility; національні ринки / national markets; цивілізація / civilization; демократизація / democratization; держави-експортери / States exporters.

Лише через 22 роки здобуття Україною незалежності так широко обговорюється її майбутнє, а, отже, відносини із сусідами, позиції в мінливому світі. Останні роки оголили цілу низку проблем, які вимагають глибинного переосмислення засад та напрямку соціально-економічного розвитку країни.

Нині найчастіше формат обговорення обмежується розглядом специфіки нинішніх взаємовідносин України з Росією, США, Євросоюзом і НАТО. Таке звуження тематики виправдане скоріше з політичної, але не з економічної точки зору. Неминачим результатом такого самообмеження є і простота пропонованих рецептів “порятунку” України. В остаточному підсумку усе зводиться до дилеми: “Захід чи Схід”, “Євросоюз чи Митний союз”.

У якості додаткового чинника для орієнтації при виборі можуть служити опубліковані Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій результати порівняння наслідків для економіки України різних варіантів торговельних інтеграцій. Варіант глибокої і всеосяжної торгівлі з ЄС та Митним союзом за показниками: а) добробуту демонструє приріст від 4,3 % до 11,8 % (з Митним союзом від 0,5 % до 3,7 %), б) імпорту – 2,6–5,9 % (2,9–4,3%), в) експорту – 2,8–6,3 % (3,1–4,6 %), г) зміна заробітної плати робочої сили – від 1,2 % до 5,7 % для некваліфікованої та до 5,5 % для кваліфікованої (0,9–2,8 %). Зона вільної торгівлі з ЄС також поліпшить загальний інвестиційний клімат України, посилить у довгостроковій перспективі конкуренцію на енергетичному ринку та розвиватиме енергоефективність, виробництво чистої енергії і диверсифікацію енергоносіїв. А от членство в Митному союзі консервує проблему енергозалежності. Крім того, ЄС (на відміну від Митного союзу) зберігає можливість здійснення незалежної торговельної політики для України щодо решти країн світу. У Митному союзі встановлена заборона для його учасників на самостійному укладенні торговельних договорів із іншими країнами, бо всі ці права перейдуть відповідним органам. Звертається увага на ще такий недолік приєднання до Митного союзу як тягар повторних перемовин та виплати компенсацій в рамках СОТ, бо ввізне мито України в цілому нижче, ніж в учасників цього союзу [1].

Дискусія щодо вибору із двох варіантів спотворює масштаби проблем та звужує обшир для співробітництва до двох регіональних об'єднань. Водночас поза увагою залишаються більш глобальні зміни, які перетворюють зазначену дилему на предмет пустопорожньої суперечки.

Протягом останніх років науковці, політики, управлінці підкреслюють, що Україна – це Європа, що нація належить до європейців. Проте не звертається увага на розбіжності за цілою низкою параметрів нашого способу господарювання (і ширше – життя) та європейського. Нещодавня світова фінансова криза, що дуже вдарила по Україні, показала рівень нашої європейськості. Країна опинилася поза “світовим клубом”, покликаним вирішувати питання світової економіки. Мало того, як виявилось, наша політична культура далека від європейської. У країнах ЄС криза не спричинила зупинки соціально-політичного життя. Продовжувалася конкуренція між партіями і політиками, опозиція, як і раніше, критикувала уряд за прорахунки. При цьому всередині політичних еліт існував консенсус щодо необхідності дотримуватися стратегічної лінії у подоланні кризи. Отже, суспільство має можливість через виборні органи визначати напрям прогресу.

В Україні навіть сама здатність суспільства фіксувати глобальні виклики і самостійно шукати відповіді на них не проявляється. Замість населення вибір здійснює влада. А найчастіше проблеми (нерідко їх влада сама і створює, наприклад, про двомовність) та способи їх вирішення визначає компрадорський, авантюрний капітал, ігноруючи сучасні глобальні виклики. Він демонструє багатовекторність як політику країни третього світу, країни, залежної генетично, фінансово, економічно. Це політика, спрямована на отримання скороминучих вигод від сильних країн та структур. Ця політика не самостійної країни, політика буфера у грі провідних держав.

Острах соціальних потрясінь зорієнтував владу (без вибору) на повільне й поетапне реформування економіки. Відторгнення концепції шокової терапії обернулося багатьма шоками. Замість одного шоку, який пережили поляки та дещо у меншій мірі чехи, угорці, населення України пережило шоки від втрати заощаджень, гіперінфляції, невиплату зарплат і пенсій та шок відсутності економічного зростання (нині не досягнуто рівня передкризового 1990 р.), а отже, й поліпшення добробуту протягом років незалежності.

Виявилось, з іншої сторони, що суспільство також не зацікавлене у соціальних потрясіннях. Люди погодилися на збереження не реформованої економічної системи. Вони пристосовуються до господарського механізму неефективної (часто не компетентної) влади, вважаючи свою поведінку не конформізмом, а усвідомленням власного інтересу. Зруйнована директивна економіка змусила замінити безініціативне існування на активну власну діяльність (у значній кількості українців відродила активність). Частка соціально та економічно активних людей не перевищує 10 % від загальної кількості. Вони свідомо й однозначно обрали особисто для себе (не для всього суспільства) зміни. В основі доцільності їх поведінки – бажання мати реальні результати: успіх, доходи, кар'єру, самоствердження завдяки власним зусиллям.

Проте у сучасному світі в якості домінуючої концепції утвердилася парадигма, що відсутність соціального конфлікту рано чи пізно, але обов'язково і завж-

ди породжує деградацію суспільства. Згідно цієї концепції лише конструктивний конфлікт відіграє позитивну роль. Конструктивний конфлікт буває лише у держави із громадянським суспільством, тобто із громадськими організаціями, партіями (включно й опозиційними), які політику держави визнають помилковою. Визнання та аналіз помилок дозволяє віднайти способи їх ліквідації.

Конфлікт “держава – маси” (населення) не може бути конструктивним. Отже, можливість правильного вибору пов’язана із здатністю до згуртованості, наявністю громадянського суспільства. Саме такий механізм взаємодії влади та населення лежить в основі прогресу розвинених країн.

Владі, звичайно, не потрібне громадянське суспільство як реальний орган контролю над нею. Тому цілком зрозумілою є політика дешевої робочої сили, стримування прошарку середнього класу. Вирішення проблеми елементарного фізичного виживання не залишає часу та сил для пошуку однодумців, вступу та діяльності у добровільних організаціях. Лише розширення бази середнього класу, не зайнятих пошуками засобів щоденного виживання людей закладає основи формування громадянського суспільства. Влада зобов’язана змінити сучасний економічний стан, ліквідувати величезний розрив у доходах. А поки що, як відомо всім, в Україні величезний розрив у доходах: 5 % громадян володіє 65 % національного багатства (зокрема один олігарх є власником 15 % ВВП), 60 % бідних користуються 5 %, а на 35 % середнього класу припадає 30 % НБ.

У ХХІ столітті поширюється та практично втілюється теорія про касту інтелектуалів при владі, які спроможні обрати оптимальний варіант розвитку. Наприклад, американська система освіти передбачає відбір осіб із високим коефіцієнтом IQ для елітарних навчальних закладів, де готуються інтелектуали. Інтелектуалами можуть бути не обов’язково найбільш здібні люди, але у них завжди високий інтелектуальний коефіцієнт. Ці люди здатні аналізувати, компетентні, прогресуючі (постійно навчаються), а тому отримали назву “диктатура інтелектуалів”. Їх вибір обирається, не є інтуїтивним й, отже, враховує існуючі виклики у країні та світі.

Серед чільних глобальних викликів першим і, можливо, головним із них є власне глобалізація як складний багатовимірний процес. Він якісно змінює виміри життя окремих регіонів, народів та всіх націй планети.

Глобалізацію значне число вітчизняних (також із країн СНД) науковців та публіцистів свідомо, а частіше підсвідомо розглядає як суб’єктивно-волюнтаристський процес, спричинений діяльністю локалізованих у розвинених країнах певних суспільних груп чи націй. Найчастіше йдеться про так званий “золотий мільярд людства”, на другому місці – версія “малого народу”, на третьому – “світового імперіалізму”. Процес розглядається як вигідний, насамперед чи навіть виключно, ініціаторам становлення глобального світу і глобального людства. У м’якшому варіанті згаданого дискурсу йдеться про спробу транснаціональних корпорацій (ТНК) взяти під свій контроль найперше – світовий обіг фінансів. А через фінанси встановити своєрідні “економіко-селективні фільтри” в кожній національній економіці. Стратеги ТНК будуть вирішувати питання про обсяги виробництва, темпи зростання ВВП, його структуру, не враховуючи потреби конкретних держав-націй. Глобальні процеси протиставляються національним. Українцям рекомендується жорстко протистояти тенденціям глобального розвитку, бо він позбавляє можливості власного вибору.

Насправді ж глобалізація є суто об'єктивним процесом, який розпочався не сьогодні, а ще наприкінці XIX століття і був сповільнений і частково перерваний двома світовими війнами й холодною війною між двома системами. У 1985 році світовому процесу взаємозалежності Р. Робертсон дав назву "глобалізація" [2]. Саме у цей час надзвичайно високими темпами розвивалася інновація як основна складова та прискорювач економіки. Інновації як реалізовані ідеї були адаптовані та використані в основних галузях виробництва, у перетворенні виробничої та соціальної інфраструктури. У результаті до XXI ст. сформувалася заснована на знаннях постіндустріальна соціально-економічна система. Світова економіка перетворилася на глобальну трюхярсну структуру, рівні якої визначають постіндустріальна, індустріальна та доіндустріальна системи. Країни із першим типом системи сконцентрували свої зусилля на створенні, використанні та розповсюдженні знань, менеджменту, програмного забезпечення, масової культури, медичних, фінансових, інформаційних послуг тощо.

Те олігархічно-корпоративне середовище, що склалося в Україні, продемонструвало свою неспроможність розробити (хоча б теоретично) національну модель постіндустріальної модернізації економіки. Навпаки неодноразово спостерігалось блокування реальних реформ чи навіть публічне обговорення їх напрямку й наслідків. Голослівна прихильність до ідеї лібералізму не знайшла практичної реалізації. Повальна корупція, обмаль демократичних сил (традицій) постійно ставить Україну перед вибором між авторитарною (адміністративною) чи ліберальною моделями розвитку.

Проте зростання значимості знань, інформаційних ресурсів у сучасному житті посилює роль третьої сили – інтелектуальних прошарків населення. Кількість одних лише розробників-програмістів наближається до 100 тис. чоловік. Україна входить до числа лідерів за інноваційністю у групі з 36 країн із середньо-низьким рівнем доходу. Згідно рейтингу інноваційних країн The Global Innovation Index у 2013 році Україна посіла 71 місце серед 142 країн світу [3]. У сфері інформаційно-комунікаційних технологій та інтернет середовищі формується близько 5 % ВВП (4,6% у 2012 році). Представникам зв'язаних із "новою економікою" та інноваційною сферою соціальних груп ситуація дозволяє набути значно більшої ваги та включитися у реформування економіки. Існує думка, що Україна вже перетнула межу, після якої неприпустимо стверджувати про неможливість будувати інформаційне суспільство. Правда, щоб відповідати на виклики постіндустріальної доби, в яку ввійшли провідні держави світу і до якої долучаються Китай, Індія та Бразилія, Україні потрібно розв'язати не здійснені у минулому проблеми. Сьогодні потрібно довести до завершальної стадії, до певної цілісності та системності тих індустріальних перетворень, які відбувалися у розвинених країнах впродовж останніх ста п'ятдесяти років. Бо індустріалізація в Україні була спотворена, деформована, перекирвлена як за царських, так і радянських часів.

Глобалізація одночасно сприяє небаченій загальносвітовій динаміці та різко загострює конкуренцію між країнами, регіональними угрупованнями. Особливо вона звузила можливості господарського маневру індустріальних та доіндустріальних країн. Глобалізація є тестом на виживання для економік таких країн, бо надзвичайно посилює ризик опинитися на периферії прогресу, скотитися на саме дно світового

господарства. Економічна відсталість завжди обертається втратами соціальними й політичними. Такі зрушення, як правило, несуть загрози світовій стабільності. У країнах, що випадають із глобалізаційних процесів, загострюються внутрішні суперечності, поширюється антизаконні види діяльності – наркобізнес, міжнародний тероризм тощо.

Глобалізація раніше чи пізніше створює складнощі не тільки для малих націй-держав, а й для великих. Вони стають, з одного боку, впливовішими, а з іншого – залежнішими від інших, віддалених і не надто помітних на світовій арені країн. Навіть США зіткнулися із проблемою взаємозалежності національної та світової економіки. Не лише вчені, а й населення висловлюють думку, що глобальні економічні зміни маючи позитивні і негативні прояви. У підсумку для американців мають нульовий результат. Країни Азії стрімко розвиваються, а США у занепаді. Існує ідея на підтримку політики протекціонізму й заперечення вільної торгівлі, бо завдяки глобалізації економічна нерівність між країнами зменшується, проте збільшується внутрішня. Отже, у глобалізації виокремлюють та аналізують негативні сторони. По-перше, вона кидає виклик кожній країні та змушує із нею рахуватися. Інформаційна революція кардинально змінює систему накопичення та використання знань у кожній країні. Якщо раніше університетська освіта гарантувала престижну роботу та високий рівень її оплати, то нині потрібно набувати нових знань через кожні 5–7 років. Більшість людей не здатні витримати такий високий темп змін. Функціональна безграмотність викидає працівника із звичної та комфортної для нього ніші, обмежує його економічно та соціально. Способом зняття таких обмежень може бути лише запровадження системи безперервної освіти.

По-друге, розвинуті країни втрачають свою конкурентоздатність у сферах матеріального та нематеріального виробництва. Їхні національні ринки насичені дешевим імпортом. Вітчизняні підприємці не витримують натиску завезених товарів, іноземного капіталу, міграції робочої сили через приплив підприємницького й фінансового капіталу.

Але, з іншої сторони, такі стимулюючі інтеграцію фактори як відкриті ринки та економічна інтеграція є найдієвішим інструментарієм, що дозволяє підняти рівень добробуту населення земної кулі. Отже, завдяки глобалізації створюються механізми для гарантування світової стабільності. Адже лише стабільні держави, їх співробітництво здатні вирішувати загрозливу проблему дефіциту ресурсів.

Очевидно, що у XXI столітті посилилася поляризація діаметрально протилежних цінностей в усіх сферах життя, зокрема і в способах організації господарювання. На цьому ґрунті загострюються міжцивілізаційні протиріччя, передбачення та обговорення яких науковці розпочали наприкінці ХХ ст. Так ще у 1996 році в опублікованій праці “Зіткнення цивілізацій” Самюель Хантінгтон підкреслював, що після закінчення “холодної війни” протиріччя не зникли. Вони сформувалися на іншому рівні – цивілізаційному [4]. Світ не сприйняв однолінійності суспільних процесів.

Право на несприйняття однополярності завжди обґрунтовували науковці, зокрема А. Тойнбі доказував, що західна цивілізація накинута тенета своєї політичної та економічної системи на весь світ. В основу такої логіки закладено суперечливий постулат, що у світі утвердився лише один потік цивілізаційно-європейський.

Усі інші форми розвитку випадають з історії людства чи “втрачаються у пустинних пісках”, – писав Тойнбі [5]. Нав’язана думка, що Європа – єдиний носій цивілізаційних цінностей. Вони мають стати стандартами для всіх країн, для модернізації не лише економіки, а й облаштування життя.

Учені звертали увагу на недоцільність проведення агресивної політики силової (прискореної) демократизації під патронатом та контролем “старших” за своїм “цивілізаційним статусом” держав Заходу. Фарид Закарія у праці “Майбутні свободи” доказує деструктивність такої політики у XXI столітті. Він визнає, що протягом майже всього XX століття силовими методами насаджувалися певні стандарти. Але не можна не враховувати різниці між періодами початку та кінця XX століття. Спочатку переслідувалася основна мета – створити загрозливий для демократії світ (допустити її розповсюдження лише у певних регіонах та під зовнішнім контролем), а в сучасних умовах головне завдання полягає у приборканні демократії, “зробити її безпечною для всього світу” [6].

Нині демократизація соціально-економічних процесів у відсталих країнах із власними традиційними системами визнається загрозливою для стабільності світу. Демократія виявила та дозволила задіяти величезні внутрішні ресурси підневільних народів, але одночасно породила конфлікт цивілізацій, зокрема використання різних (нерідко навіть діаметрально протилежних) підходів та пріоритетів для вирішення проблем високорозвиненими та відсталими країнами. Захід ігнорує право всіх народів на досягнення такого ж рівня життя, який має його населення. Така політика не сприймається сучасним світом.

Загрозу кризи та нестабільності нерівноправних відносин в умовах глобалізації передбачав ще у 2003 році Іммануїл Валлерстайн, який у праці “Кінець знайомого світу. Соціологія XXI століття” [7] писав, що соціум першої половини XXI ст. при всій своїй складності, нестабільності та одночасній відкритості суттєво перевершить усе бачене та створене протягом XX століття. Світ буде змінюватися у напрямку багатополарності. Різні цивілізації будуть стверджувати себе не завдяки застосуванню нав’язаних стандартів, відмови від власних цінностей та пріоритетів, а через реальний діалог та взаємозбагачення різних культур, підходів у вирішенні проблем спільного виживання та прогресу.

Набуття Китаєм, а нині й Індією статусу супердержав-експортерів сприймалося із пересторогою. Проте економічне зростання у цих країнах сприяло виходу із кризи, бо попит зі сторони цих країн відродив та навіть розширив ринок товарів із Європи та США. Замість протиставленню американським та європейським інтересам появились взаємовигідні проекти. Надходження від торгівлі дозволило інвестувати конкурентні сфери, зосередитися на розвитку вітчизняних переваг.

Окрім того, імпортні дешеві товари із Китаю та інших прогресуючих країн дозволяли стримувати ціни, а отже, не допустити розкручування інфляції. Збереження рівня добробуту громадян Європи та Америки зменшив гостроту проблеми під назвою “криза довіри до глобалізації”.

Економічно доцільним вважається вибір напрямку розвитку, який прямо не загрожує світовій стабільності.

Отже, можливість загрози для світу виникає від дій економічно неспроможних держав. Успішні країни, звичайно, посилюють конкуренцію, але змушують до

якісних змін і світових лідерів. Сповільнення темпів економічного розвитку нових, менш розвинених країн глобалізацію не зупинить, але обернеться зниженням рівня добробуту та стабільності у світі.

Література

1. Білоусова Н. «Ціна» кордону // День. – №172. – 25.09.2013.
2. Robertson R. Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity // Global Modernities. Ed. by M.Featherstone, S.Lash, R.Robertson. – London, 1995.
3. The Global Innovation Index 2012. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/fullreport/index.html>.
4. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 603, [5] с.
5. Тойнбі А. Дослідження історії. – К., 1995. – Т. 1. – С. 47.
6. Фарид Закария Будущее свободы: нелиберальная демократия в США и за их пределами. – М., «Ладомир». – 2004.
7. Валлерстайн І. Кінець знайомого світу: Соціологія XXI століття / Пер. з англ. під ред. Б. Л. Іноземцева; Центр досліджень постіндустріального суспільства. – М.: Логос, 2003. – 368 с.

УДК 330.341.1

СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК УКРАИНЫ

Решение проблемы обеспечения продовольственной безопасности, повышения уровня конкурентоспособности и эффективности отечественного аграрного сектора на современном этапе развития АПК возможно только на основе перехода на инвестиционно-инновационную модель развития. Инновационные аспекты должны учитывать все сферы деятельности: социальную, производственную, технико-технологическую, социальную и производственную инфраструктуру.

Дальнейшее обеспечение конкурентоспособности предприятий и продукции птицеводства напрямую зависит от освоения наукоемких и ресурсосберегающих технологий, использование внутренних резервов сокращения издержек производства, уменьшения расхода и повышения качества сырьевых ресурсов, расширение их переработки, в полном объеме обеспечит использование ресурсного потенциала предприятия. Стратегическое развитие предприятий птицеводства должен быть направлен на импортозамещение и стабилизации продовольственного рынка и удовлетворения спроса населения Украины в птицеводческой продукции в полном объеме.

Проблемные аспекты развития животноводческих, в частности птицеводческих, предприятий исследовались известными учеными, среди которых: В.Г. Андрейчук, О.А. Бужин, П.К.Бечко, В.И. Виноградчий, В.В.Кужель, И.Ю. Гришова, С.И. Демьяненко, О.В. Мазуренко, И.А.Крюкова, Т.С.Шабатура, П.Т. Саблук , В.И. Топиха, А.Г. Шпикуляк .

В работах указанных ученых создан научно – методологический базис инновационного развития субъектов птицеводческого комплекса . Вместе с тем , остаются проблемные аспекты теоретического и научно -практического характера, касающиеся формирования механизмов адаптации птицеводческих предприятий в современных условиях инновационного развития с учетом особенностей их функционирования на рынок , разработки комплексной стратегии инновационного развития птицеводческих предприятий.

Агропромышленный комплекс, в.т.ч. сельское хозяйство, является базовой отраслью для экономики Украины. В 2012г. доля продукции аграрного сектора в общем объеме ВВП Украины составила 8,2%, объем производства – 184,9 млрд.грн. В структуре экспорта на продукцию сельского хозяйства и пищевой промышленности приходится около 20%.

Инновационное развитие АПК экономики невозможно без соответствующей инфраструктуры, определяющим элементом которой является наука. В разви-

тых рыночных странах финансирование науки и инновационного развития происходит за счет государства и, частично, за счет средств самих товаропроизводителей. В Украине ограниченные возможности государственного бюджета и большинства аграрных предприятий значительно сдерживают развитие научно-инновационной деятельности.

Разработка и внедрение инновационных проектов невозможно без соответствующей инвестиционной составляющей. Начиная с 1992г. в АПК Украины было инвестировано около 2628,4 млн. дол. США прямых иностранных инвестиций (6,9% общих инвестиций в экономику страны). Основными иностранными инвесторами в аграрный сектор стали: Кипр, Великобритания, Дания, США, Германия, Франция, Российская Федерация. По данным комитета статистики Украины в 2010г. общий объем инвестиций в экономику страны составил 44,7 млрд. дол. США, в т.ч. в экономику АПК – 833,7 млн. дол. За год всеми субъектами хозяйственной деятельности в аграрный сектор было направлено 12,2 млрд. грн. инвестиций в основной капитал.

В Украине вопросами реализации инвестиционно-инновационной модели АПК занимаются Украинская академия аграрных наук и Министерство аграрной политики и продовольствия Украины. Основными элементами данной модели являются: селекционно-генетический, производственно-технологический, организационно-управленческий и социально-экологический аспекты. Среди приоритетных направлений научных разработок Министерства аграрной политики и продовольствия Украины, которые финансируются за счет государственного бюджета, приняты:

- научные исследования, связанные с рациональным землепользованием;
- разработка научных основ инновационного провайдинга продукции сельскохозяйственного машиностроения;
- разработка моделей развития сельского хозяйства Украины на период до 2020г.;
- формирование рынка земель сельскохозяйственного назначения;
- направления и механизмы усовершенствования финансирования аграрного сектора экономики;
- создание инновационной инфраструктуры аграрного рынка;
- разработка инновационных технологий производства, переработки сельскохозяйственной продукции и производства продуктов питания;
- контроль качества и безопасности продуктов питания;
- мониторинг системы внутреннего продовольственного рынка и др.

Наряду с разработками теоретических аспектов инновационной модели развития, удельный вес научных и научно-технических работ в ВВП Украины остается предельно низким – 0,90% и характеризуется негативной тенденцией снижения. Основными направлениями, по которым осуществлялась инновационная деятельность за ряд последних лет, были: покупка машин, обрудование и программного обеспечения, внутренние и внешние научные разработки. Доля инновационно активных предприятий Украины составляет около 13,8%, в т.ч. в АПК – около 5%.

Основными источниками финансирования научных разработок и внедрения результатов инновационной деятельности выступали: собственные средства производителей – 59,3%, государственное финансирование – 1,1%, иностранное инвести-

рование – 29,9%. Коэффициент рентабельности инвестиций в научные разработки составил 6,1%.

По оценкам зарубежных экспертов, Украина располагает значительным потенциалом в сельском хозяйстве, что объективно, привлекает зарубежных инвесторов. Однако, существенные проблемы, связанные с неблагоприятным инвестиционным климатом, низким уровнем защиты интеллектуальной собственности, частой сменой законодательства и трудностями в институциональной сфере, тормозят приток инвестиций в данный сектор.

С целью активизации и стимулирования инноваций в 2002г. Украине принят Закон Украины «Об инновационной деятельности», в 2011г. – Закон «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине». Одним из основных пунктов предусмотрено технологическое обновление и развитие агропромышленного комплекса страны. Главным заданием на современном этапе остается дополнить правовую базу финансовым и кадровым обеспечением, усовершенствовать методы управления и внедрения инноваций в практику деятельности предприятий.

Литература:

1. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Державна підтримка інноваційного розвитку аграрного сектору України в ринкових умовах господарювання є об'єктивною необхідністю. Сільське господарство, унаслідок властивих йому специфічних особливостей, не може за рахунок реалізації своєї продукції отримати дохід, достатній для відшкодування витрат виробництва, збереження земель і соціального розвитку села. Державна підтримка інноваційного розвитку аграрного сектору – обов'язкова умова конкурентоздатності, існування і зростання сучасного аграрного виробництва і продовольчого ринку, про що свідчить досвід провідних світових держав.

Проблема обґрунтування рівня та ефективності підтримки аграрного сектора економіки України посідає чільне місце у наукових дослідженнях. Помітний внесок у розробку методологічних і методичних питань інноваційного розвитку аграрної сфери та її державної підтримки зробили В. Андрійчук, П. Бечко, І. Гришова, С. Дем'яненко, В. Дем'янчук, С. Зоря, І. Кобута, М. Корецький, М. Латинін, С. Майстро, О. Могильний, О. Непочатенко, П. Саблук, Н. Сеперович, Т. Осташко та інші науковці. [1-5]

Велику увагу сталого розвитку аграрного виробництва науковці зосереджують на понятті інноваційного потенціалу аграрного виробництва, який є об'єктивним фактором нарощення конкурентоздатності підприємств аграрної сфери а також чинником фінансово-економічної безпеки розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва. [1]

Порівняльний критичний аналіз позицій, що визначають інноваційний потенціал як можливості щодо здійснення інноваційної діяльності, виявив три основні підходи, за якими інноваційний потенціал трактується як наявні, приховані та сукупні можливості. На нашу думку слід наголосити на тому, що можливість – це здійсненність, допустимість чого-небудь за певних умов, переважно зовнішніх, тоді як потенціал характеризує чинники внутрішнього середовища, необхідні для здійснення інноваційної діяльності. Тому слід використовувати термін «здатність» (від здатний – який уміє робити щось, обдарований, має здібності), або (що є більш доречним, на нашу думку) термін «спроможність» (здатність до здійснення чого-небудь, наявність умов та обставин, які допомагають чомусь, часто ці умови пов'язують з наявністю матеріальних засобів) [1-4]. Необхідно також зазначити, що наявність можливості зовсім не означає, що ця можливість буде використана.

Вчені-аналітики намагалися узагальнити точки зору науковців, що розглядають інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділивши три умовні підходи до визначення інноваційного потенціалу:

1) ресурсний, відповідно до якого він трактується як сукупність ресурсів (фінансових, матеріально-технічних, трудових, інформаційних інших), необхідних для здійснення інноваційної діяльності;

2) результативний, що асоціює інноваційний потенціал з можливістю ресурсів підготовлювати і здійснювати в широких масштабах ефективні нововведення в ключових сферах;

3) діагностичний, що позиціонує інноваційний потенціал як міру готовності ресурсів виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої мети, тобто готовність ресурсів до здійснення інноваційної діяльності [4].

Доречно зауважити, що ресурси не можуть мати можливостей, бо це не є їх внутрішньою характеристикою, зате вони мають властивості, притаманні саме їм. Ресурси, у тому числі й резерви, у організованій сукупності є носієм, який має потенціал, як властивість, яка цікавить суб'єкта оцінки, наприклад, властивість проявляти себе шляхом забезпечення прибутковості. Потенціал не існує без ресурсів (немає ресурсів – немає й потенціалу), а є невід'ємною їх властивістю, тобто якісно відрізняється від ресурсів за сутністю, хоча без них і не існує [5, с. 7, 14, 20]. Вважаємо, що інноваційний потенціал підприємства – це його внутрішня властивість, як носія штучного походження, проявлятися певним чином відносно зовнішнього середовища. Оскільки інноваційний потенціал є властивістю носія, ми не можемо напряму змінювати потенціал об'єкта, ми можемо змінити або носій, або умови зовнішнього середовища. Тому процес формування інноваційного потенціалу підприємства, як його внутрішньої властивості, починається з формування (реформування) носія шляхом змін його якісної та кількісної структури, зокрема, комплектації його ресурсами, потенційно необхідними для здійснення конкретної інноваційної діяльності.

Важливим моментом даного дослідження, на нашу думку, є розуміння того, що інноваційний потенціал – це властивість підприємства, яка характеризує не просто його спроможність, а й бажання персоналу здійснювати інноваційну діяльність.

В контексті інноваційного розвитку аграрного виробництва слід особливо наголосити, що для ефективного розвитку і та підвищення конкурентоздатності галузі, перш за все, необхідно впорядкувати процес державного фінансування інновацій в аграрному, забезпечити його значне зростання та ефективність використання, що відповідає як принципам ринкової економіки, так і підходам до державного стимулювання сільськогосподарського виробництва в інших країнах. Впорядкування потребує механізм прямої державної підтримки інноваційного розвитку аграрного сектору.

Література:

1. Гришова І.Ю. Повышение финансовой безопасности предприятий птицы / И.Ю.Гришова, В.В.Бутенко // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. – 2013. № 1 – С.88-90.
2. Гришова І.Ю. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2. – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
3. Гришова І.Ю. Складові економічного потенціалу підприємств аграрного виробництва та методи їх реалізації / І.Ю.Гришова // Вісник Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2010 – С. 69 – 75

4. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
5. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
6. Лощина Л. В. Розвиток інноваційного потенціалу підприємства у контексті інтелектуальної складової / Л. В. Кривенко, Л. В. Лощина, В. М. Мілашенко // Економічний простір: зб. наук. праць. – Д., 2008. – №18. – С. 281-286.
7. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібн. / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 581 с.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Необхідною умовою нарощення ринкової вартості бізнесу, формування подальших компетенцій та нематеріальних активів, залучення іноземних інвестицій та перспективи стратегічного розвитку харчової промисловості в майбутньому періоді є побудова, нарощення та реалізація інноваційного потенціалу галузі, який визначають можливості економічного зростання як на рівні держави, так і на рівні підприємств харчової промисловості.

Проблемою формування та нарощенні інноваційного потенціалу національної економіки та пріоритетних її галузей опікувались відомі вчені Непочатенко О.О., Гришова І.Ю., Бечко П.К., Дем'яненко М.Я. Малік М.Й., Лупенко Ю.О., Русан В.М., Крюкова І.О., Шабатура Т.С., Гнатєва Т.М., Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. та ін.[1-5]

Отже, формування та нарощення інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості характеризується як багатогранний процес, який зміщує в себе реалізацію інноваційної моделі управління всіма ресурсами галузі і характеризується економічною, фінансовою, матеріальною, людською, інформаційною, технологічною, технічною та іншими складовими. Вагомим є той факт, що в умовах скорочення бюджетних ресурсів в сфері науки і технологій, Україна спрямовує державну підтримку в галузі, що по-перше, є пріоритетними для розвитку національної економіки та національної безпеки держави, по-друге, такими, що характеризуються високим рівнем інноваційних технологій та інноваційним потенціалом, тобто здатними нарощувати конкурентоспроможність на світових ринках. При цьому виникає проблема відсутності загальної оцінки рівня інноваційного потенціалу галузі, його структури, навіть виокремлення інноваційного потенціалу як складової в економічному потенціалі харчової промисловості. Зростаюча увага до інноваційних моделей ведення бізнесу, нові методологічні підходи щодо управління економічними ресурсами харчової промисловості, об'єктивна необхідність активізації інноваційної діяльності у світовому бізнес-середовищі висувають нові вимоги до механізмів та інструментів нарощення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу харчової промисловості.

Поняття „інноваційний потенціал” розвивалось разом з поняттям інноваційної діяльності, воно удосконалювалося й трактувалося в процесі теоретичних та практичних досліджень на початку 80-х років ХХ століття. Останнім часом це поняття знаходить все більше поширення, з'являються самостійні дослідження, присвячені аналізу різних його аспектів. Порівняно недавно поняття „інноваційний потенціал” стало вводиться в число понять економічної науки як економічна категорія [1].

Інноваційний потенціал як економічна категорія має широке коло характеристик, які розкривають його економічну природу. В наукових працях вчені зосереджують свої дослідження на розкритті порізних сторін інноваційного потенціалу, тому

в науковій літературі надані його особливі визначення, що нерідко не співвідносяться між собою.

Автори вважають, що у ринкових умовах до інноваційного потенціалу можуть бути віднесені всі ресурси, які забезпечують досягнення конкурентних переваг підприємства шляхом розробки й запровадження інновацій та дають визначення інноваційного потенціалу з точки зору рівень готовності організації до реалізації чи проекту програми інноваційних стратегічних змін [1, 2].

Також інноваційний потенціал трактують як сукупність інноваційних ресурсів, які перебувають у взаємозв'язку, та чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [3].

Метою дослідження інноваційного потенціалу в працях відомих фахівців є визначення шляхів інноваційного розвитку, оскільки інноваційна діяльність включає в себе не лише процес перетворення наукових знань на нові технології, продукти, послуги, а й маркетингове дослідження світових та вітчизняних ринків, конкурентного середовища, комплекс управлінських та організаційно-економічних заходів щодо активізації інвестицій в новачії, фінансове забезпечення управлінських рішень та нововведень, нарощення людського капіталу, підвищення результативних показників господарської діяльності.

Отже, на сучасному етапі відбувається формування економічної категорії „інноваційний потенціал”. Розвиваючись, окремі аспекти досліджуваної категорії розкривалися через використання в сучасній економічній літературі понять науково-технічного потенціалу, науково-інноваційного потенціалу, наукового потенціалу, потенціалу трансформації технології, науково-дослідного й дослідно-конструкторського потенціалу, кадрового потенціалу.

Отже, при розгляді інноваційного потенціалу в сучасній економічній літературі вченими виділяються чотири підходи до тлумачення визначення:

1. як сукупності різних видів ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності;
2. як „міра готовності” виконати поставлені цілі в області інноваційного розвитку;
3. як здатність розробляти й реалізовувати інноваційні проекти;
4. як сукупність можливостей підприємства в інноваційній діяльності .

Таким чином, при вивченні інноваційного потенціалу на різних рівнях науковці акцентують увагу на двох позиціях: наявності ресурсів та на навичках, компетенція і можливостях їх використання.

Але більшість вчених схиляється все ж таки до класичного ресурсного підходу, тобто представляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, підкреслюючи найчастіше основні елементи, як кадрова, інформаційно-методологічна, організаційна й матеріально-технічні складові .

Такий підхід до дефініції інноваційного потенціалу не є домірним, оскільки по-перше, інновації визнають стратегічними активами держави, які повинні мати оцінку в довгостроковій перспективі, а тому вимагають вивчення у вартісному вимірі та в русі. По-друге, реалізація інновацій є діяльністю що супроводжується

високим рівнем ризику комерціалізації інноваційних продуктів, що також схиляє методологічні підходи щодо вивчення інноваційного потенціалу галузі у бік потокових концепцій.

Література:

1. Гришова І.Ю. Структурні економічні потенціали підприємств аграрного виробництва та методи їх реалізації / І.Ю.Гришова // Вісник Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2010 (1-2) – С. 69 – 75
2. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
3. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
4. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю.Гришова, Т.М.Гнатєва // Інноваційна економіка № 12, – 2012 – С.54-62
5. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Вступ. На сучасному етапі розвитку країни позики держави найчастіше використовуються для фінансування витрат уряду і надання соціальних дотацій, що не передбачає одержання прибутку і призводить до формування внутрішнього державного боргу. Питання регулювання внутрішнього державного боргу стало особливо актуальним в умовах нестабільності. Необхідність погашення та обслуговування значного за розмірами боргу потребує альтернативних стратегічних рішень боргових проблем з боку державної фінансової політики з урахуванням позитивного та негативного впливу на економіку країни. Одним з ключових питань розгляду практичних аспектів розуміння поняття внутрішнього державного боргу є визначення місця внутрішнього державного боргу в економічній системі України.

Питання державного боргу і зокрема внутрішньої заборгованості держави досліджували провідні економісти та вчені світу, зокрема: Дж. Кейнс, Д. Рікардо, К. Дитцель, К. Маркс, А. Лернер, Ф. Фрідман, Р. Масгрейв, Ф. Модільяні, К. Макконелл, С. Брю, М. Боголепов, В. Федоров та інші.

Серед українських вчених питання державної заборгованості та розвитку внутрішнього державного ринку боргових цінних паперів досліджують: Т. Вахненко, В. Стецький, В. Козюк, Г. Кучер, С. Марченко та інші.

Метою даного дослідження є аналіз внутрішнього боргу України, його обсягів, структури та проблем.

Основна частина. Однією з характерних рис сучасного процесу функціонування економіки України є нестача фінансових ресурсів у державному бюджеті. Тому, перед державою постає завдання збалансування дохідної та видаткової частин бюджету, забезпечення фінансування наявного дефіциту на раціональних і вигідних засадах. Одним із джерел фінансування дефіциту бюджету є запозичення, які здійснюються на внутрішньому ринку країни. Під час проведення активної політики залучення фінансових ресурсів на внутрішньому ринку держави формується внутрішній державний борг [2].

Внутрішній державний борг – це борг уряду країни своїм громадянам, це ситуація, коли всі «винні самі собі». Внутрішній державний борг – це внутрішня заборгованість держави підприємствам і населенню, що виникла внаслідок залучення їх коштів для виконання державних замовлень, випуском в обіг державних облігацій та інших державних цінних паперів.

Внутрішній державний борг пов'язаний з фінансуванням державних витрат фізичними та юридичними особами у національній валюті. Найсуттєвішим його наслідком є перерозподіл доходів всередині країни.

Основною причиною використання фінансових ресурсів, залучених на внутрішньому ринку, є дефіцит бюджету. В умовах недостатнього наповнення

Таблиця 1

Обсяги внутрішньої заборгованості України за 2011-2012 роки

Показник	Рік		Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
	2011	2012		
1	2	3	4	5
Заборгованість перед банківськими установами	3174,06	3041,81	-132,25	-4,17
Внутрішня заборгованість, не віднесена до інших категорій	158292,95	187257,49	28964,54	18,30
Всього	161467,01	190299,30	28832,29	17,86

Таблиця 2

Обсяги внутрішньої заборгованості України за 2011-2012 роки

Показник	Рік		Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
	2011	2012		
1	2	3	4	5
Заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	92093,43	99916,43	7823,00	8,49
Заборгованість за середньостроковими зобов'язаннями	62396,25	84353,49	21957,24	35,19
Заборгованість за короткостроковими зобов'язаннями і векселями	6977,33	6029,37	-947,95	-13,59
Всього	161467,01	190299,30	28832,29	17,86

дохідної частини бюджету, зростання рівня дефіциту бюджету, спостерігається значний ріст державної заборгованості, що з часом у разі продовження таких негативних тенденцій може загрожувати дефолтом [3].

Проаналізуємо обсяги внутрішнього боргу держави за допомогою табл. 1 (за типом кредитора) та табл. 2 (за типом боргового зобов'язання).

Згідно до даних табл. 1, обсяги внутрішньої заборгованості України зростає. У 2011 році вона складала 161467,01 млн. грн., у 2012 році вона збільшилась на 28832,29 млн. грн. (або 17,86 %) та становила 190299,30 млн. грн.

Заборгованість перед банківськими установами за розглянутий період зменшилась на 132,25 млн. грн. (або 4,17 %), у 2011 році вона складала 3174,06 млн. грн., у 2012 році – 3041,81 млн. грн. Внутрішня заборгованість, не віднесена до інших категорій значно збільшилась – на 28964,54 млн. грн. (або 18,30 %), у 2011 році вона складала 158292,95 млн. грн., у 2012 році – 187257,49 млн. грн.

Згідно до даних табл. 2, заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями за розглянутий період збільшилась на 7823,00 млн. грн. (або 8,49 %), у 2011 році вона складала 92093,43 млн. грн., у 2012 році – 99916,43 млн. грн. Заборгованість за середньостроковими зобов'язаннями також значно зросла – на 21957,24 млн. грн. (або 35,19 %), у 2011 році вона складала 62396,25 млн. грн., у 2012 році – 84353,49 млн.

Таблиця 3

Структура внутрішньої заборгованості України за 2011-2012 роки

Показник	Обсяги, млн. грн.		Питома вага, %		Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
	2011	2012	2011	2012		
1	2	3	4	5	6	7
Заборгованість перед банківськими установами	3174,06	3041,81	1,97	1,60	-0,37	-18,69
Внутрішня заборгованість, не віднесена до інших категорій	158292,95	187257,49	98,03	98,40	0,37	0,37
Всього	161467,01	190299,30	100,00	100,00	0,00	0,00

Таблиця 4

Структура внутрішньої заборгованості України за 2011-2012 роки

Показник	Обсяги, млн. грн.		Питома вага, %		Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
	2011	2012	2011	2012		
1	2	3	4	5	6	7
Заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	92093,43	99916,43	57,04	52,50	-4,53	-7,94
Заборгованість за середньостроковими зобов'язаннями	62396,25	84353,49	38,64	44,33	5,68	14,71
Заборгованість за короткостроковими зобов'язаннями і векселями	6977,33	6029,37	4,32	3,17	-1,15	-26,68
Всього	161467,01	190299,30	100,00	100,00	0,00	0,00

грн. Заборгованість за короткостроковими зобов'язаннями і векселями зменшилась на 947,95 млн. грн. (або 13,59 %), у 2011 році вона складала 6977,33 млн. грн., у 2012 році – 6029,37 млн. грн.

Згідно до даних табл. 3, доля виконання заборгованості перед банківськими установами за розглянутий період зменшилась на 0,37 % (відносне відхилення

Таблиця 5

Обсяги гарантованого державою внутрішнього боргу України за 2011-2012 роки

Показник	Рік		Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
	2011	2012		
1	2	3	4	5
Заборгованість перед юридичними особами	5812,98	9973,35	4160,37	71,57
Заборгованість перед банківськими установами	6426,76	6244,08	-182,68	-2,84
Заборгованість, не віднесена до інших категорій	0,95	0,00	-0,95	-100,00
Всього	12240,69	16217,43	3976,74	32,49

складає 18,69 %), у 2011 році вона складала 1,97 %, у 2012 році – 1,60 %. Доля виконання внутрішньої заборгованості, не віднесеної до інших категорій відповідно збільшилась – на 0,37 % (відносне відхилення складає 0,37 %), у 2011 році вона складала 98,03 %, у 2012 році – 98,40 %.

Згідно до даних табл. 4, доля виконання заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями за розглянутий період зменшилась на 4,53 % (відносне відхилення складає 7,94 %), у 2011 році вона складала 57,04 %, у 2012 році – 52,50 %. Доля виконання заборгованості за середньостроковими зобов'язаннями збільшилась на 5,68 % (відносне відхилення складає 14,71 %), у 2011 році вона складала 38,64 %, у 2012 році – 44,33 %. Доля виконання заборгованості за короткостроковими зобов'язаннями і векселями зменшилась на 1,15 % (відносне відхилення складає 26,68 %), у 2011 році вона складала 4,32 %, у 2012 році – 3,17 %.

Показник відношення внутрішнього державного боргу України до ВВП був достатньо низьким, що дало змогу Світовому банку стверджувати про запас фінансової стійкості економіки України.

Для економічно розвинених країн звичним є відношення внутрішнього державного боргу до ВВП на рівні понад 30 %. В Україні ж за законодавчого обмеження у 60 % від ВВП сукупного боргу країни офіційний внутрішній державний борг становив близько 12,4 % від ВВП у 2011 році та 13,5 % від ВВП у 2012 році. Це пояснюється тим, що до складу державного боргу не входять боргові зобов'язання АР Крим та органів місцевого самоврядування. Проаналізуємо обсяги гарантованого державою внутрішнього боргу (табл. 5).

Внутрішній гарантований державою борг України у 2011 році складав 12240,69 млн. грн., у 2012 році збільшився на 3976,74 млн. грн. (або на 32,49 %) та складав 16217,43 млн. грн.

Обсяги гарантованої державою заборгованості перед юридичними особами збільшились на 4160,37 млн. грн. (або на 71,57 %), у 2011 році складала 5812,98 млн. грн., у 2012 році – 9973,35 млн. грн. Заборгованість перед банківськими установа-

ми зменшилась на 182,68 млн. грн. (або 2,84 %), у 2011 році складала 6426,76 млн. грн., у 2012 році – 6244,08 млн. грн. Заборгованість, не віднесена до інших категорій у 2012 році виплачена повністю у сумі 0,95 млн. грн.

В нестабільній економіці України внутрішній державний борг все більше набуває характеру не лише фінансової, але і соціально-політичної проблеми. Питання управління та обслуговування внутрішнього державного боргу є особливо важливим в контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. Необхідність розв'язання цих питань потребує пошуку шляхів вдосконалення механізму управління та обслуговування внутрішнього державного боргу в Україні [4].

Висновки. Обсяги внутрішнього державного боргу зростають, у 2011 році складали 161467,01 млн. грн., у 2012 році – 190299,30 мл. грн. Обсяги внутрішнього гарантованого державою боргу в 2011 році складали 12240,69 млн. грн., у 2012 році – 16217,43 млн. грн. При цьому постає завдання включення інших секторів економіки (крім банківського) до кредитування держави, формування вторинного ринку державних цінних паперів, використання різноманітних боргових інструментів: з різними умовами, строками погашення, типами доходності, здатністю обігу на ринку.

Список використаних джерел

1. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/>
2. Управління державним боргом: навч. посібн. / О. О. Прутська, О. А. Сьомченков, Ж. В. Гарбар, Л. І. Губанова, В. В. Руденко – К.: Центр навч. літ-ри., 2010. – 216 с.
3. Коблик І.І. Внутрішні державні запозичення: оцінка та перспективи розвитку / І.І. Коблик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – №22. – С. 222-229
4. Каменська В.П. Напрями оптимізації системи управління державним боргом України / В.П. Каменська // ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди». – 2011. – №17. – С. 171-190
5. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 роки. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/320-2013-%D0%BF>

THE CONCEPT OF ECOLOGICALLY-ORIENTED ANTICRISIS MANAGEMENT OF INDUSTRIAL PRODUCTION DEVELOPMENT

Abstract. Author developed the concept of the anti-crisis development of industrial production that allow to carry out a qualitative transition of the national economy to a sustainable development. There were defined: priority approaches to overcome the identified deficiencies in industrial production, taking into account the principles of environmentally friendly management of natural resources, and the main stages of state influence on industrial production development.

Key words/ Ключевые слова: industrial development /промышленное развитие, ecologically-oriented development/экологически-ориентированное развитие, greening of industry/ экологизация промышленности, eco-innovation/ эко-инновации.

Economic development creates many environmental problems because technological progress combined with the infinity of human needs is continually expanding range of goods and services thus increase the amount and types of natural resources involved in the industrial production. This generates a variety of negative effects produced by the industry. Their accumulation and multiplicative effect violate the natural cycles of reproduction of biological resources and abiotic components of the environment. This led to the environmental crisis in the second half of the twentieth century. For solving this urgent problem it is very important to use the concept of environmentally-oriented development. This concept will replace the traditional concept of economic development based on extensive consumption of natural resources and a large man-made pressure on the environment.

The proposed concept of environmentally-oriented development of industrial production is based on the main provisions:

- generation, accumulation and direction of qualitative changes of technological base of production are the subject of management and adjustment;
- strengthening the links between economic and ecological system and deepening the imbalance between them at the global level define priority of choice environmentally-oriented vector of the industry further development.

The essence of the concept is in the idea that the transition of the national economy to a model of sustainable development can be achieved through the development of effective anti-crisis government policy. Such policy should ensure the stability of the industrial production based on continuous ecologically-oriented technological progress that can be achieved through the introduction of “green” innovations (Fig. 1).

The core managerial tasks at the macro level might included:

- organization of the institutional enabling environment for ecologically-oriented investment and innovation in the industrial sector and for the formation of a “green” market for goods and services;
- supervision on compliance with the «environmental standards of special nature

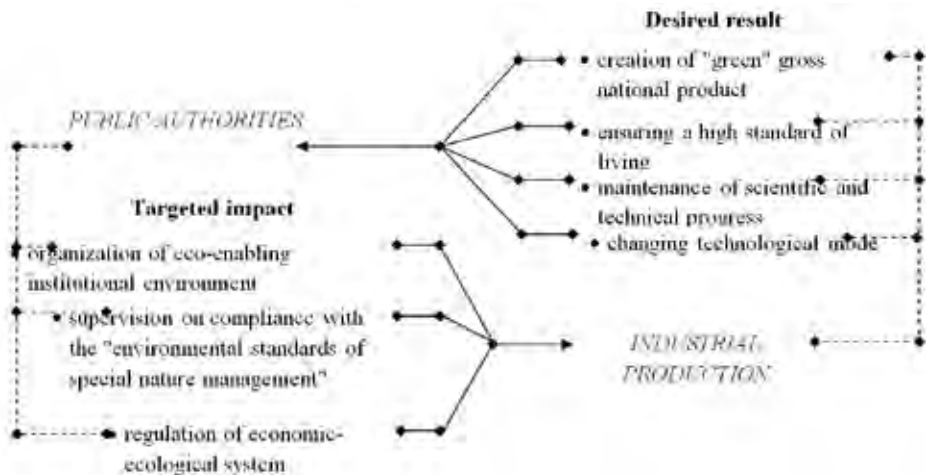


Figure. 1. The causal links between public institutions and industrial complex in the sphere of anticrisis environmentally-oriented management

management» as an obligatory minimum (set in law) by all participants of commodity-money relations, and appropriate work of related economic and social institutions in the sphere of nature management;

- regulation of economic-ecological system through the «automatic stabilizers», «fine-tuning» and «indicative planning» during the crisis in order to diminish the negative effects.

A coherent state policy aimed at target stimulation of environmentally-oriented investment activity over the long term (over 10 years) will initiate the multiplier effect of creation and spreading of "green" innovation among micro-level economic agents. Traditional resource-technological system can be transformed into "environmentally friendly" in result of mass development of unique high-technology products, their distribution in the market, combined with ecologization of life cycle. The formation of the national market of "green" products and services together with the establishment of the dominant of environmental ethics in public life corresponds to the main conditions for transition of socio-economic formation to sustainable development model.

Green technology markets in Ukraine have great potential for development. According to existing research the size of the market of environmental goods and services amounted to 112.6 billion UAH (22.6 billion Euro) in Ukraine in 2006. It is more than 6 times compared with 2005, when the size of this market was 18 billion UAH. The market potential of green technologies and services in Ukraine can amount to 120 billion Euro due to outdated technology, an urgent need to reduce resource and energy dependence of the major industries of the country [1]. Climate protection has the largest share – 119 billion Euro, waste management can amount to 831 million Euro, potential of rational use of water amounted to 600 million Euro. But for using this potential it is important to develop state policy aimed at promoting "green" innovations.

The purpose of development proposed concept is the formalization of the theoretical and methodological principles, the practical use of which would achieve a

permanent managed industrial production development on the principles of “balancing economic and ecological goals” of natural management. Realization of this goal implies fulfilment basic tasks:

- flattening the amplitude of cyclical fluctuations in the functioning of the industrial complex;
- direction control of technological mode evolution towards its greening;
- formation of the national market of «green» products and services.

An important tool for ensuring the achievement of these objectives is to monitor the phases of economic development. For this it is necessary to develop a tool that allows to forecast phase of economic development and to choose the appropriate tools. This assumes that active government policy is conducted in the phase of decline and recession, and liberalization is used during the recovery and stabilization.

In accordance with the basic stages of state influence on the development of the industrial production ecologically-oriented anticrisis management should be determined by a complex of situational alternative strategies. These strategies are based on a number of forecast scenarios of changes in the current economic and environmental situation in accordance with the strategic objectives, determinants and drivers.

Reference.

1. Green business support strategy for Ukrainian private business organizations focusing on metal and mining industry. Union of black sea and Caspian confederation of enterprises (UBCCE). – Режим доступа - www.ubcce.org/docs /GIZ_Ukraine_Strategy.pdf.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РБ

Важное место в экономических преобразованиях в условиях переходного периода занимают вопросы разумного сочетания свободного ценообразования с государственным регулированием цен. Государственное регулирование цен в любой экономике позволяет с помощью законодательных, административных и бюджетно-финансовых мероприятий воздействовать на цены таким образом, чтобы способствовать стабильному развитию экономической системы. [1, с. 40]

Государственное регулирование цен обычно осуществляется в двух формах:

- 1) административное (прямое) регулирование цен;
- 2) экономическое регулирование цен (косвенное регулирование).

При прямых методах регулирования цен государство непосредственно воздействует на цены путем регламентации их уровня, установления нормативов рентабельности или нормативов элементов, составляющими цену, или другими аналогичными методами. [2,с. 155]

К косвенным методам государственного регулирования цен относится регулирование учетной ставки процента, налогов, доходов, уровня минимальной заработной платы и др. [3, с. 98]

Важное место в экономических преобразованиях в условиях переходного периода занимают вопросы разумного сочетания свободного ценообразования с государственным регулированием.

Составной частью общей системы регулирования цен является контроль за соблюдением законодательства о ценообразовании.

Что касается оплаты труда, то она осуществляется на основе сочетания мер государственного воздействия с системой договоров.

Государственное регулирование оплаты труда включает:

- законодательное установление и изменение минимального размера оплаты труда в РБ;
- налоговое регулирование средств, направляемых на оплату труда предприятиями, а также доходов физических лиц;
- установление районных коэффициентов и процентов надбавок;
- установление государственных гарантий по оплате труда.

Одним из важнейших направлений ценовой политики остается дальнейшее развитие рыночных механизмов ценообразования при сохранении государственного ценового регулирования лишь в отношении отдельных видов товаров.

С переходом экономики на рыночные методы хозяйствования изменился порядок формирования фонда оплаты труда, размер которого определяется преимущественно собственными денежными средствами. Такие изменения в организации оплаты труда привели к полярности размеров заработной платы по отраслям на-

родного хозяйства и по сельскохозяйственным предприятиям нашей республики. Уровень заработной платы работников сельского хозяйства значительно ниже чем в других производственных отраслях народного хозяйства.

В настоящее время мировая экономика находится в послекризисной ситуации, что не может не оказывать влияния на рынок труда. Повсеместно наблюдается существенный спад экономической деятельности, соответственно, компании стараются сократить свои издержки, в т.ч. на оплату труда. Не является исключением и Республика Беларусь. Несмотря на то, что наша страна интегрирована в мировую экономику достаточно слабо, последствия финансового кризиса наблюдаются и в ней. И хотя они не такие серьезные, как в других государствах, перед многими коммерческими организациями встал вопрос сокращения расходов.

Литература

1. Ванкевич, Е.В. Принципы регулирования занятости в Беларуси/ Е.В. Ванкевич // Вестник БГЭУ. – 2000. – № 2. – с. 11-12.
2. Головачев, А.С. Экономика и рынок труда. Уч. пособие/ А.С. Головачёв – Мн: Выш. школа. 1994.
3. Горбач, Александр. Государственное регулирование оплаты труда: революция свершилась? [Текст] / А. Горбач // НАЛОГОВЫЙ ВЕСТНИК : Республиканский журнал о налогах, сборах и отчислениях. – 2009. – N 3.- С.5-9

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: экономический рост, транспортно-логистический сектор, экспортный потенциал страны

Мировой опыт показывает, что одним из факторов экономического роста является развитие логистической системы, охватывающей различные сферы деятельности в стране. По мере развития рыночной экономики процесс совершенствования логистического управления товародвижением объективно приводит к усилению интеграции организаций, участвующих в перемещении товаров. Исходя из этого, возникает необходимость регулирования всей системы движения товаров.

Для Республики Беларусь все более актуальной становится проблема соответствия общим мировым тенденциям и усиления своих позиций на рынке транспортно-логистических услуг как важнейшем секторе логистики.

Беларусь находится на перекрестке основных транспортных маршрутов, связывающих государства Западной Европы с двумя мощными региональными рынками – Россией и странами Юго-Восточной Азии, а страны Черноморского побережья – со странами Балтийского моря. Используя в полной мере выгодное географическое положение, наша страна может увеличить транзит грузов по территории страны, создать новые рабочие места, увеличить поступления валютной выручки.

Транспортно-логистический сектор занимает весьма значительную долю на рынке услуг Беларуси. В настоящее время в республике функционирует более 3000 компаний и индивидуальных предпринимателей, активно занимающихся транспортом и логистикой. В последние годы крупные государственные и частные транспортно-логистические компании, логистические провайдеры, предприятия производственного сектора и сферы услуг стали активно создавать свои складские комплексы, грузовые терминалы, транспортно-логистические центры.

Тем не менее потенциал транспортной логистики в Республике Беларусь используется не достаточно.

Уровень эффективности логистики в республике, несмотря на активное развитие этой сферы и поддержку со стороны государства, остается на 45-м месте в рейтинге Всемирного банка. В прошлом году Беларусь на основании опроса экспедиторов оказалась на 91-й строчке из 155.

Это происходит из-за специфичности развития самих логистических систем, обусловленных целым рядом причин:

- не достаточно прочные связи между производителями, поставщиками и потребителями, которые должны быть объединены в одну систему;
- создание логистических систем требует капитальных вложений и подчас достаточно значительных;
- темпы развития производственной, технической и технологической базы логистики в разных отраслях экономики в последние годы очень высоки и требуют практически постоянного внесения улучшений или внедрения новых продуктов, что требует значительных единовременных затрат;
- постоянное совершенствование технологий предполагает интенсивную подготовку кадров по специальности «логистика», переподготовку и повышение квалификации в этой области персонала среднего и высшего менеджмента [1].

Так, по итогам 2012 года общий объем транспортно-логистических услуг центров вырос на 66%. Число складов, открытых площадок, контейнерных терминалов таких объектов возросло на 10 до 138 единиц. Объем транспортно-логистических и экспедиционных услуг возрос более чем в 2,2 раза и составил 2,8 трлн. рублей.

Данные цифры говорят о том, что в республике идет наращивание использования логистических услуг, хотя есть проблема непонимания руководителями многих промышленных предприятий в их необходимости. Многие считают, что это дополнительные услуги, без которых можно обойтись. Между тем мировая практика показывает, что применение услуг логистов позволяет снизить издержки предприятий на 10—20%. [2]

Таким образом, в целях повышения эффективности функционирования национальной логистической системы Беларуси необходимо решить ряд важных задач:

1. Создать единую транспортно-логистическую систему, включающую структуры как государственной, так и частной форм собственности.

2. Обеспечить государственную поддержку притока иностранных инвестиций в этот сектор услуг, в частности через строительство логистических центров. Появление транснациональных корпораций с их передовыми стратегиями и технологиями поможет создать стабильный и успешный рынок логистических услуг.

3. Значительно расширить комплекс транспортно-логистических услуг (включая планирование, контроль, менеджмент и доставку) при активном использовании аутсорсинга логистических услуг на международном рынке.

4. Открыть за рубежом многофункциональные логистические центры, представляющие комплексы объектов, обеспечивающих управление товарными, сервисными и информационными потоками, предназначенные для управления продвижением товаров, в том числе белорусского производства, их реализации в стране назначения.

5. Сформировать систему подготовки высококвалифицированных специалистов в сфере 3PL и 4PL технологий и транспортных услуг в рамках: постоянно действующего краткосрочного семинара, курсов по подготовке и переподготовке кадров по логистике, подготовки менеджеров по специальности «Логистика» в ведущих вузах Беларуси. [3]

В настоящее время, по информации Министерства торговли, ведется работа по поиску инвесторов для создания транспортно-логистических центров на 8 участ-

ках, предусмотренных программой, в Гомельской (3), Гродненской (3) и Могилевской (2) областях.

В скором времени ожидаются инвестиции в строительство и развитие транспортно-логистических центров в целом в Беларуси к 2015 году составят более 900 млн долларов. По предварительным данным, из них 132 млн долларов направят на развитие транспортно-логистической инфраструктуры [4].

Таким образом, комплексное решение отмеченных задач с учетом тенденций развития мирового рынка логистических услуг позволит компаниям Республики Беларусь завоевать устойчивые позиции в международной логистике. Развитая логистическая инфраструктура страны стимулирует приток иностранных инвестиций, значительный рост объемов транзитных перевозок, формирование дополнительных конкурентных преимуществ белорусских участников рынка транспортно-логистических услуг и значительный рост экспортного потенциала страны.

Список использованных источников:

1. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года./ Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://pravo.by/> — Дата доступа: 05.11.2013.
2. Минтранс: у Беларуси есть все предпосылки войти в число 50 ведущих стран по эффективности/naviny.by экономика/[Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: [http:// http://naviny.by/](http://http://naviny.by/) — Дата доступа: 05.11.2013.
3. Людмила Климович, Екатерина Шека. Международный рынок транспортно-логистических услуг и перспективы белорусской логистики /Людмила Климович, Екатерина Шека// журнал международного права и международных отношений. — 2012. — № 1
4. В Беларуси растут объемы оказания транспортно-логистических услуг/ [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://agronews.by/> — Дата доступа: 05.11.2013.

Серьогіна Д.О.

аспірант Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова, м. Харків

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

***Анотація:** Автором були систематизовані й узагальнені фактори, що обумовлюють послідовну зміну фаз життєвого циклу міста на основі проведеного аналізу фундаментальних праць, присвячених циклічності розвитку міських поселень.*

Ключові слова/Keywords: розвиток міста/development of the city, фази розвитку міських комплексів/ phase of the development of urban complexes, життєвий цикл міста/ lifecycle of the city.

Виклад основного матеріалу. Для будь-якої системи властивий особливий життєвий цикл виникнення, розвитку та згасання. Місто, являючись динамічною системою, що змінюється в часі, об'єктивно проходить у своєму розвитку певні етапи (фази). Визначення фази життєвого циклу міста є найважливішим засобом оцінки стану і перспектив розвитку міської території, основою для вироблення управлінських рішень і вибору стратегічних пріоритетів політики керівництва.

Розвиток міста неможливо уявити у вигляді монотонно зростаючої функції, про що свідчить історичний досвід. Безліч прикладів регресивного міського розвитку зустрічається і сьогодні, проте тепер найчастіше причинами зниження статусу міста стають економічні причини. При цьому приклади стагнації окремих міських поселень можна знайти в країнах з різними соціально-економічними системами, що знаходяться на різних стадіях розвитку [1].

Розвиток міста являє собою складне переплетіння спадів і підйомів, що циклічно змінюють один одного. При цьому в окремі моменти, вплив деструктивних факторів може стати настільки високим, що адаптаційних можливостей міста стає недостатньо для їх подолання.

Однією з перших фундаментальних праць, присвячених аналізу циклічності розвитку міських поселень, є робота професора Дж. Форестера, який застосував для опису та аналізу динаміки розвитку міста Бостона багаторівневу математичну модель, створену на основі аналізу системних зв'язків між трьома базовими процесами міської динаміки. Перший процес описує підприємницьку діяльність у місті таким чином, що підприємство виникає, стає розвиненим, далі старіє і перестає існувати. Другий процес описує будівництво, старіння і знос житлових будівель у місті. Третій процес описує динаміку населення міста, що включає різні категорії (менеджери, кваліфіковані кадри, некваліфіковані кадри, зайняті і безробітні). Всі процеси пов'язані між собою так, що відображають природний характер циклічного розвитку міста [2].

Присвячені дослідженню циклічності розвитку різних міських районів роботи М. Портера також викликають інтерес. Особливу увагу Портера привертають проблеми розвитку старої, як правило, центральної частини американських міст, яка

раніше була просторовим центром ділового життя, а тепер занепадає [3].

У роботі «Маркетинг місьць» Ф. Котлер і його співавтори виділяють кілька типів територій, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу: території, які або вмирають або існують в стані хронічної кризи; території, що мають деякий потенціал для відродження; території, які мають ознаки як розквіту, так і спаду; території, де проходять оздоровчі перетворення; обрані території, що продовжують залучати бізнесменів, нових жителів і відвідувачів [1].

Уявлення про рушійні сили, чинники, що обумовлюють послідовну зміну фаз життєвого циклу міста, надзвичайно різноманітні. Є.Г. Аніміца, А.П. Дубнов і Л.В. Коваль вважають що цикл формується в результаті взаємодії зовнішнього середовища і базисних процесів життєдіяльності міста, пов'язаних між собою контурами позитивного та негативного зворотного зв'язку. У свою чергу, для міст, де містоутворююче підприємство створене з метою забезпечення військово-стратегічних інтересів і національної безпеки країни, життєвий цикл буде визначатися зміною цілей, пріоритетів і територіальних аспектів військово-політичної стратегії країни [4].

І.Д. Тургель в якості першопричини «запуску» механізму циклічності розвитку міста пропонує циклічність розвитку галузей міської економіки. Для мономіст динаміка життєвого циклу буде детерминуватись динамікою життєвого циклу єдиного містоутворюючого підприємства [5]. Уявлення про потреби і інтереси людей як про рушійну силу у розвитку міст в роботі Є.Г. Аніміца і Н.Ю. Власова продуктивно в методологічному плані [6].

П.А. Орхівський виділяє наступні фази життєвого циклу міста: розвиток (інтенсивне зростання), зростання (зростання, що сповільнюється), стагнація, занепад. За відсутності цілеспрямованого впливу на розвиток міста перехід його з однієї фази в іншу відбувається стихійно [7, 8].

Ж. Шабо та Ж. Боже-Гарньє визначили функцію міста як сенс його існування і, отже, як критичний обсяг діяльності, яка виправдовує існування і розвиток міста, забезпечує необхідні йому ресурси для життя [9]. Виходячи з вищевикладеного, життєвий цикл міста – це послідовність фаз зародження, зростання, зрілості і спаду, що змінюють один одного, рушійною силою яких є циклічність розвитку функціональної спеціалізації, що забезпечує взаємодію зовнішнього середовища та основних елементів міської економіки. При цьому всю сукупність функцій, виконуваних містом, з точки зору ступеня взаємозв'язку з зовнішнім середовищем, варто розділити на дві групи- містоутворюючі та містообслуговуючі. Містоутворюючі види діяльності лежать в основі створення міста, обумовлені суспільним та територіальним поділом праці. В якості містоутворюючих, таким чином, можуть виступати підприємства різних сфер суспільного виробництва.

В умовах, що складаються траєкторія життєвого циклу міста буде визначатися формуванням функціональної спеціалізації, що відповідає змінам зовнішнього середовища та інтересам міської соціуму, так як нові потреби суспільства вимагають появи нових функцій, виконуваних містами в системі господарства і розселення, що в свою чергу детермінує появу нових і відмирання старих елементів міської економіки. У період підйому зростання обсягів виробництва і доходів у містоутворювальному секторі веде не тільки до зростання сукупного споживчого попиту, але й до зростання інвестиційного попиту на території міста. Розширення ємності внутрішнього

ринку міста стає стимулом для зростання обсягів виробництва і доходів у містообслуговуючому секторі. Збільшення прибутку підприємств і доходів населення в свою чергу веде до підвищення наповнюваності міського бюджету і як наслідок – до активізації соціальної політики, розширенню спектру та підвищенню якості послуг містом суспільних благ і послуг і в результаті – до підвищення якості життя городян. У період спаду зниження прибутку і доходів звужує ємність внутрішнього ринку, обмежує обсяги виробництва містообслуговуючого комплексу, скорочує податкові надходження до бюджету і в підсумку веде до загальної стагнації економічної та соціальної сфери міста.

Реалізацію розглянутої взаємозалежності на різних фазах життєвого циклу міста в загальному теоретичному вигляді можна представити графічно (рисунок). На першій фазі формується місія міста, визначається його функціональна спеціалізація, активізуються підприємства містоутворюючого комплексу, що здійснюють розробку і виведення нових товарів на ринок.

У другій фазі в результаті розвитку провідних секторів містоутворюючого комплексу, здійснюється позитивний синергетичний вплив на стан економіки міста в цілому за рахунок зростання різних компонентів сукупного міського попиту. Стан соціальної сфери міста та якість життя населення зростає значно повільніше, ніж економічної, що пов'язано як з інерційністю соціальних процесів, так і з необхідністю акумуляції матеріальних і нематеріальних ресурсів території для досягнення якісно нового стану економіки міста. Провідні галузі та підприємства містоутворюючого сектора перебувають на стадії зростання.

На третій фазі життєвого циклу міста темпи розвитку секторів містоутворюючого сектору, пов'язаних з формуванням нової функціональної спеціалізації, досягають свого максимуму. Починається процес перетворення результатів економічного зростання міста в розширення спектру і підвищення доступності різноманітних громадських послуг, підвищується наповнюваність бюджету міста, з'являються можливості реалізації нових соціальних програм.

На четвертій фазі життєвого циклу міста активність провідних секторів містоутворюючого сектора починає знижуватися, провідні галузі містоутворюючого комплексу переходять на стадію зрілості. Даний спад компенсується підвищеними темпами зростання інших секторів містоутворюючого та містообслуговуючого секторів, які використовують можливості розширення виробництва в силу зростання місткості внутрішнього попиту та залучення зовнішніх фінансових ресурсів на територію міста. Досягається максимальна бюджетна забезпеченість і високі показники якості життя.

На п'ятій фазі економічний спад провідних секторів містоутворюючого комплексу починає поширюватися на економіку міста в цілому, тривалий час після переходу до даної фази циклу можуть зберігатися на високому рівні показники якості життя, такі як тривалість життя, рівень захворюваності, доступність охорони здоров'я та освіти.

На шостій фазі відбувається стагнація, яка охоплює всі підсистеми соціальної та економічної сфер міста. Стагнація галузей містоутворюючого і містообслуговуючого секторів міської економіки супроводжується різким погіршенням якості життя населення.

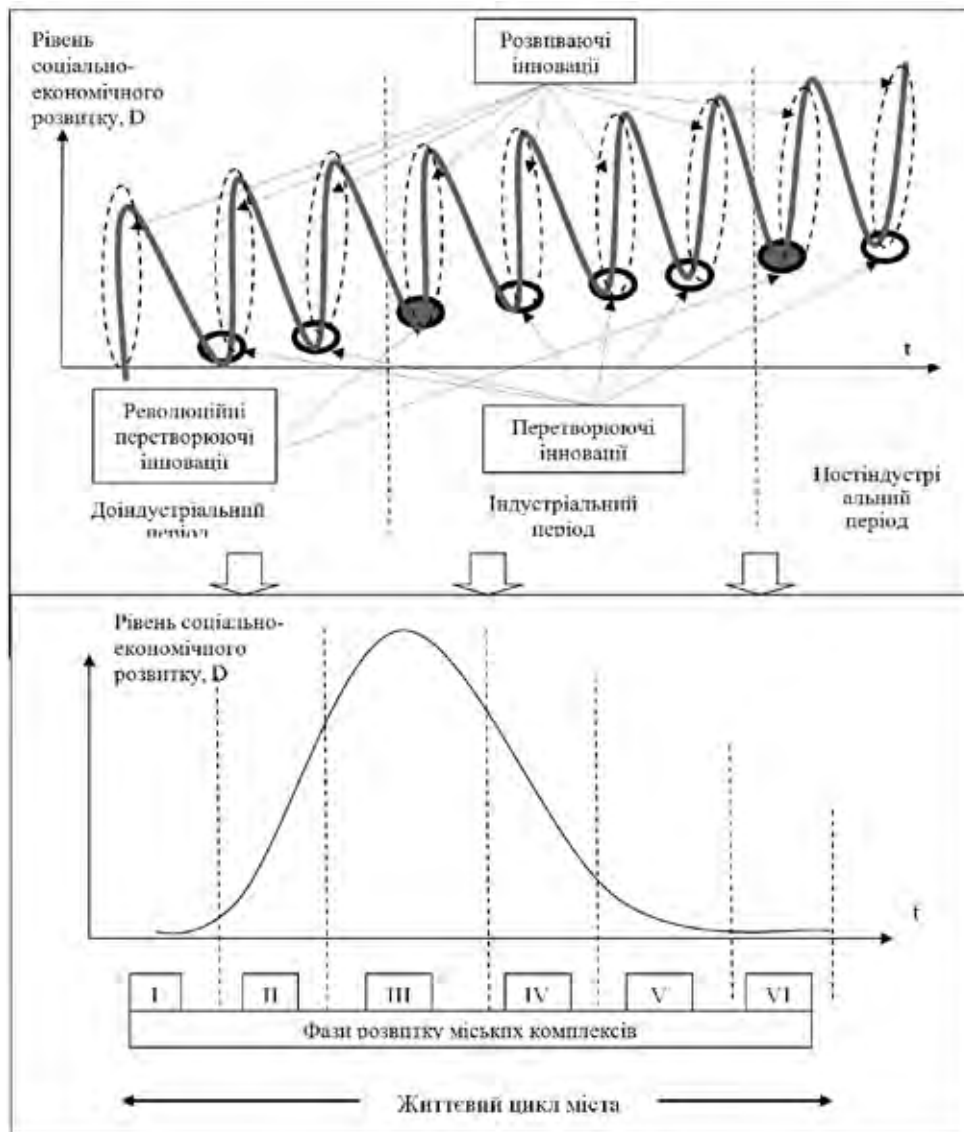


Рис. Структура життєвого циклу розвитку міських територій

Висновки. На шостому етапі можуть бути прийняті управлінські рішення, що забезпечують пошук нової функціональної спеціалізації міста або на основі використання ресурсів саморозвитку і самоадаптації складних соціально-економічних систем, або на основі спільного пошуку нових варіантів розвитку, який здійснюється спільно органами влади різних рівнів, представниками бізнесу і населення, при цьому державно-приватне партнерство у відродженні депресивних територій стає найбільш ефективним. Проте варто враховувати той факт, що в реальному часі

траєкторія розвитку сучасних міських комплексів може мати масу варіацій і як наслідок управлінські рішення пошуку нової функціональної спеціалізації міста можуть здійснюватися на різних фазах циклу розвитку міста.

Література:

1. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
2. Форрестер Дж. Динамика развития города. М.: Прогресс, 1974.
3. Портер М. Конкуренция. М.: Изд. дом «Вильямс», 2005.
4. Анимица Е.Г., Дубнов А.П., Коваль Л.В. Жизненный цикл ЗАТО: фазы адаптации к рыночной динамике / Циклы // Материалы четвертой международной конференции. Ставрополь: СевКавГТУ, 2002.
5. Тургель И.Д. Моноспециализированный город: теория и практика стратегического управления социально-экономическим развитием. Екатеринбург: Изд-во УрГГГА, 2001.
6. Анимица Е.Г., Власова Н.Ю. Градоведение : учеб. пособие для вузов. – Изд 2-е., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2006
7. Ореховский П.А. Муниципальный менеджмент. – М.: Издательство Алтайского государственного университета, 2008. – 163 с.
8. Ореховский П.А. Муниципальный менеджмент. – Серия “Библиотека муниципального служащего”, Выпуск 16. М.: Московский общественный научный фонд, 1999. 117 с.
9. Боже-Гарнье Ж., Шабо Ж. Очерки по географии городов. – М: Прогресс, 1967.- 201 с.

Жовтяк Г.А.

старший викладач Харківського національного університету міського господарства ім. О.М. Бекетова, м. Харків

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

***Анотація:** Автором запропоновано основні напрями підвищення енергетичної ефективності транспорту та екологічного стану розвитку транспортної галузі в Україні та визначено рівні відповідальності за ці напрями Держави, автомобільної промисловості, транспортних організацій та постачальників палива.*

Ключові слова/Keywords: енергоефективність транспортної галузі/ energy efficiency of the transport sector, екологічна безпека транспорту/ ecological safety of the transport, викиди CO₂ в секторі транспорту/the CO₂ emissions in the transport sector, підвищення ефективності спалювання палива/ improving the efficiency of fuel combustion.

Виклад основного матеріалу. Транспортний сектор є найбільшим в економіці споживачем енергії, у структурі енергоспоживання транспорту в Україні максимальна питома вага припадає на автомобільний транспорт (більше 65%) [1]. Основні причини швидкого зростання – збільшення споживання рідкого палива на особистому автомобільному транспорті. У структурі пасажирообороту транспорту різко зростає частка особистих автомобілів, що призвело до істотного зниження енергетичної ефективності пасажирських перевезень.

На сучасному етапі розвитку людства проблеми екології є глобальними загальнолюдськими проблемами [5]. Забруднення навколишнього середовища транспортом, зокрема, автомобільним є однією з найбільш важливих і актуальних проблем сучасного суспільства [3]. Внаслідок забруднення середовища проживання шкідливими речовинами відпрацьованих газів двигунів внутрішнього згоряння зоною екологічного лиха для населення стають цілі регіони, особливо великі міста. Проблема подальшого зниження шкідливих викидів двигунів все більш загострюється зважаючи безперервного збільшення парку експлуатованих автотранспортних засобів, ущільнення автотранспортних потоків, нестабільності показників самих заходів щодо зниження шкідливих речовин у процесі експлуатації [4].

Цільові програми можуть сприяти розвитку ефективних систем перевезень та інших рішень, які заохочують перехід з автомобіля на громадський транспорт. Особливу увагу слід приділяти плануванню та будівництву таких систем, оскільки на практиці заходи, що стимулюють зміну видів транспорту, не завжди настільки ефективні по частині економії палива або запобігання викидів CO₂. Недавнє дослідження ОЕСР підкреслює, що політика, що заохочує перехід з одного виду транспорту на інший, не може служити основою ефективною програми зниження викидів CO₂ в секторі транспорту, оскільки подібні заходи забезпечують набагато



Рис. Напрями підвищення енергетичної безпеки та зниження викидів в атмосферу від транспорту

менше зниження, ніж заходи, спрямовані на підвищення ефективності спалювання палива [2].

Автор пропонує визначити наступні напрями підвищення енергетичної безпеки і зниження викидів в атмосферу від транспорту, і відповідальність за ці напрями Держави, автомобільної промисловості, транспортних організацій, постачальників палива (рисунок).

Держава. Вона виступає як основна зацікавлена сторона в питанні зменшення впливу транспорту на глобальне потепління шляхом зниження викидів двоокису вуглецю, представляючи інтереси суспільства в цілому та окремих громадян, у той час як кожен окремий громадянин хотів би жити в хорошій атмосфері, але не завжди готовий за це платити. Держава будує свою політику щодо енергетичної та екологічної безпеки виходячи як із своїх внутрішніх інтересів, так і з міжнародних зобов'язань.

Політичні заходи, такі як встановлення стандартів щодо викиду CO₂, паливних стандартів, стандартів шин тощо можуть стимулювати економію палива. Грамотна інформаційна політика, спрямована на поліпшення обізнаності споживачів, може поліпшити їх ставлення до паливозберігаючих рішень. Більш висока інформованість, податкова політика та фінансові стимули можуть сприяти зміні поведінки споживачів. Уряд може сприяти зміні поведінкових стереотипів, може ініціювати зрушення суспільних цінностей шляхом підвищення рівня знань людей про те, що зростаюча кількість особистих автомобілів або збільшення забруднення повітря завдає шкоди їх здоров'ю і якості життя або залученням місцевої громадськості та груп за інтересами в процес зміни поведінки.

У компетенцію Урядів входить встановлення стандартів на викид CO₂ або на паливну економічність. Безумовною прерогативою держави є стимулювання впровадження в експлуатацію автомобілів з поліпшеною паливною економічністю. Заміна

наявного парку старих автомобілів новими, з кращого паливною економічністю і меншими викидами CO₂ також може бути стимульована урядами. Можуть бути введені податкові пільги для більш ефективних з точки зору витрат палива автомобілів, а також автомобілів з меншим рівнем викидів CO₂. Уряд повинен розробити способи заохочення формування енергоефективних звичок, запропонувавши звільнити покупців малолітражок і автомобілів з гібридним двигуном не тільки від сплати транспортного податку а й надаючи їм право безкоштовних парковок.

У компетенцію держави входять також впорядкування транспортних потоків, що включає зниження напруженості дорожнього руху та підвищення середньої швидкості транспортного потоку. Стосовно до міського транспорту це означає пріоритетний, випереджальний розвиток громадського транспорту, так як у розрахунку на одного пасажира витрати енергії при пересуванні автобусом, тролейбусом, трамваем або метро в кілька разів менше, ніж при пересуванні легковим автомобілем. Якщо ж в автомобілі їде один водій, а не 4 людини, то енергоефективність знижується в 4 рази.

Державна політика енергоефективності та екологічної безпеки повинна включати застосування тарифної політики, стимулюючої користування громадським транспортом та енергоефективним приміським і міжміським транспортом, а також забезпечити збільшення числа рухомого складу і частоти руху громадського транспорту, збільшення числа маршрутів, підвищення комфортності, збільшення швидкості (наприклад, виділенням окремих смуг для руху громадського транспорту). Безумовно, заходи щодо упорядкування потоків будуть різними для різних періодів часу. Першочерговим заходом є будівництво мережі доріг та реконструкція міських транспортних систем для забезпечення руху без ускладнень, тим більше, «пробок». У перспективі для регіонів з розвинутою дорожньою мережею актуальним є використання нових технологій, пов'язаних із застосуванням інтелектуальних транспортних систем.

Одним з основних шляхів забезпечення сучасної політики енергетичної та екологічної безпеки в країні має стати надання людям більше можливостей пересуватися на велосипеді та пішки, тобто створення спеціалізованої інфраструктури включає будівництво велодоріжок; встановлення спеціальних дорожніх знаків і світлофорів; пристрій велостоянок; забезпечення спеціально відведених місць для перевезення велосипедів у громадському транспорті; створення пішохідних зон. Також держава може керувати забудовою, передбачаючи створення так званих міст, районів з низьким рівнем забруднення атмосфери, використовуючи всі відомі їй заходи для організації транспортного потоку на ранній стадії проектування.

Транспортна промисловість. Виробник безпосередньо не зацікавлений у зниженні викидів в атмосферу, оскільки такі заходи досить затратні. Але він змушений підкоритися вимогам держави, але при цьому здобуває деякі конкурентні переваги на ринку. Головне завдання автовиробників – підвищити ефективність використання палива, у тому числі шляхом забезпечення відповідності легкових і комерційних автомобілів, що випускаються ними, стандартам з викидів CO₂ або паливної економічності, в перспективі – світовим; шляхом зменшення маси транспортних засобів і розробки транспортних засобів наступних поколінь, які мають знижені або «нульові» викиди CO₂.

Користувачі. Від користувача залежить оновлення парку сучасними економічними транспортними засобами та більш ефективно використання транспортного засобу, в тому числі за рахунок застосування прийомів економічного водіння. Реальні витрати палива залежить від багатьох експлуатаційних факторів і, як правило, істотно відрізняються від сертифікованого показника. Важливим моментом, особливо для перевізників вантажів, є вибір маршруту з урахуванням його протяжності і умов (магістраль або місцева дорога, якість покриття та інші), доцільність комбінування способу перевезення: безпосередньо автотранспортом або з використанням інших видів транспорту і т.п. Це положення, окрім зниження викидів в атмосферу, допомагає компаніям вантажоперевізникам знизити собівартість перевезень.

Постачальники палива. Постачальники палива повинні не лише контролювати якість традиційних вуглеводневих палив, диверсифікувати їх асортимент, розширювати пропозицію нових видів, включаючи природний газ, біопалив, але і в довгостроковій перспективі постачальників палива слід розглядати більш широко – як постачальників енергії, включаючи електричну, тим більше що для цього буде потрібно корінна реконструкція інфраструктури. Так як питання застосування альтернативних палив для традиційних двигунів варто розглядати не тільки з метою зниження викидів в атмосферу як короткострокового заходу, що дозволяє знизити гостроту проблем зниження викидів в окремих регіонах або браку паливних ресурсів.

Висновки. Питання енергозбереження в транспортному секторі у світлі щорічного зростання енергоспоживання, ступеня негативного впливу на навколишнє середовище і кількості викидів шкідливих речовин набувають все більшої актуальності. Враховуючи обсяги і різноманітність видів транспорту, впровадження заходів з підвищення енергоефективності в даному секторі дозволить економити значні обсяги енергії.

Зазначені проблеми енергетичної та екологічної безпеки повинні вирішуватися тільки спільними зусиллями промисловості, Урядів, транспортних організацій і користувачів, а також постачальників палив.

Проблема зниження викидів в атмосферу від транспорту і підвищення паливної економічності в рамках підвищення енергоефективності транспорту є пріоритетною для регіонів України, беручи до уваги необхідність раціонального використання природних ресурсів. Уряду слід прийняти національну програму в області зниження викидів в атмосферу і поліпшення паливної енергоефективності транспортних засобів, для орієнтування промисловості, транспортного комплексу, регіональних і місцевих властей, які відповідають за розвиток доріг і придорожньої інфраструктури в рамках політики екологічної та енергоефективної безпеки країни.

Література:

1. Енергетичний баланс України: [електронний ресурс] // Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm
2. Official Site. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD): [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.oecd.org/>

3. Базаров Б.И. Экологическая безопасность автотранспортных средств – Ташкент: ТАДИ, 2004. – 104 с.
4. Денисов В.Н.; Роголев В.А. «Проблемы эколизации Автомобильного транспорта» – С-П., ЭКО, 2004 г. – 194с.
5. Сарбаев В.И. Теоретические основы обеспечения экологической безопасности автомобильного транспорта. М., МГИУ, 2003.-144 с.

Boris Chichinadze

Doctoral student of Akaki Tsereteli State University (Georgia)

E-mail: borkach@mail.ru tel.: +995 95 33 48 45

STRATEGIC PRIORITIES OF REGIONAL ECONOMICAL POLICY

***Annotation:** the article is devoted to strategic priorities of regional economics of modern Georgia, to the existing problems and their solving.*

Keywords: regional economics, self-government, local taxes, economic policy, local business, local budget incomes.

Under modern conditions, while the most acute problem stands in different countries – which economic model will chose a country for the future development, it is extremely important such regional economical policy, which will support economical development of local self-governments. Regional economics itself is country's entire economics' integral part. In terms of the economic recession, governments of developed and developing countries have to consider different current economical doctrines, which were formed by the various scientist-economists for the years and had been the main leading points in economical policy in different countries for many years.

Conducting the regional economic policy depends on normal conducting of country's economic policy, because no matter how good the regional policy is because if it does not fit into the country's overall economic policy strategy, its implementation is impossible. It would be very interesting if we analyze good and bad points of modern Georgian regional policy and plan future strategic priorities of regional economic policy.

Nowadays local self-governments work according to the Georgian organic Law "About local self-government". The Law represents the main acting law for the self-governments. The local self-governing units' functions, rights and duties are regulated by the law. But local self-governments' budget structure is regulated by the Georgian law, which is known as "Budget Code". These two Laws are main ones for the local self-governments, of course with meaningful legislation acts.

As I mentioned Georgian organic Law "About local self-government" regulates the work of self-governments. According to the Article 16 of the Law, the local self-governments have rights: a) introduction and abolition of the local taxes; b) management of local forest and water recourses; c) regulation of the local transportation according to the Georgian legislation, to serve people by municipal transport, define routs for the transport and issue appropriate licenses; d) regulation of external trade and markets; e) regulation of outdoor advertising according to the Georgian legislation; f) planning and implementing of household wastes recycling and utilization of production or organization of the Municipal Procurement implementation, cemetery supervision ; g) self-governing unit's spatial – territorial planning and define their regulations and norms, establish the general plan of land use, development of regulation plans, use of populated areas and development regulation plan certifying, self-governing unit's accomplishment and engineering infrastructure development program

approval; h) create of municipal archive and establish fee for archive service according to the Georgian legislation; i) work out and establish of self-governing unit's working plans; j) municipal resources mobilization on the territory of self-governing units' in the field of health and social care, work out appropriate (creating a safe environment for human health, establishment of a healthy lifestyle, identification health risk factors) measures, implementation and inform the population about it.

As Georgian local municipality work monitoring showed, in the vast majority (nearly 90%) are not implemented above mentioned own powers and rights and it is caused by objective and subjective purposes. In most cases failure of authorities caused due to that fact that there is no clear separation between the powers of self-government and center, at some places there's a chronic shortage of budget revenues, and most importantly, most of the municipalities are experiencing shortages of qualified public servants.

Criticism cannot withstand Georgian Law "About Budget Code". In the Article 65 of the Code mentioned that each local self-governing unit has own independent budget, that this budget is independent as from the budget of other self-governing unit, so from the state and autonomy republics budgets. For implementation of above mentioned own power, local self-government units are given equalization transfer. Calculation procedure of the equalization transfer is defined by the relevant order of Ministry of Finance. The equalization transfer cannot provide implementation of powers and puts a question mark to the budget independence of the local self-governments. Lack of budget incomes has negative impact on the working process of self-governments. Therefore regional economic recovery does not happen and self-governments become depending on the center (Tbilisi).

For the improvement of regional social-economic situation it is necessary to perfect territorial and intersectoral development, taking into account government and local municipalities' interests, because solving local social problems depends on economic development of the local self-governments in particular; also employment of local population, increases municipality investment attractiveness and in total increases competitiveness of the regions. All above mentioned may implement only by "knowledge-based economic laws" handling in the life, because without them it is impossible to develop economically of the self-governments, and without it is superfluous to talk about the growth of the regional product manufacturing, the law should ensure the involvement of local self-governments in the process of determining of the regional product producing, because by the regional product producing (among them by the services) correct analysis of the future can be made in future locally to be carried out economic reforms. Nowadays we have opposite situation. According to the acting legislation the local self-governments have no lever to define the amount of production, produced by the acting manufactures on their territories. Also they cannot estimate the amount of the service provided on appropriate municipality territory. Lack of information about locally produced goods and services by enterprises is hindering factor in the process of local budget planning. The local budgets are spontaneously planned without any budget tax information. It is worth to mention that by Georgian law about "Budget Code", local self-governments only income is property tax. The property tax includes as physical so juridical persons balanced property's tax and agricultural and non-agricultural plots tax. Exactly a recoverable amount of property tax is nearly 20% of the local self-governments budget income. The local budget analysis, made by representative bodies (sakrebulo) of Georgian local self-governments showed,

that in the process approval of the local budget's income part, they does not breakdown from which manufactures they expect property taxes envisaged in the budget (among them plot tax). This causes big uncertainty in the process of property tax planning. This is the underlying reason that some Georgian self-government has executed plan by 200% and some of them by 40%. This is caused by wrong planning of property tax. Even more difficult is the case, when planning fees for use of natural resources. Money taken from mentioned fee by 100% is directly transferred in relevant self-governing units' budgets. Mentioned fee amounts they plan in previous years, factually derived revenues. In this case practically self-governments do not take any consultation from the Ministry of Natural resources and Energetic, and also Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia about which physical or juridical person took relevant silence for using of natural resources. Such interrelations cause non effectiveness of planning local budgets' income part in the field of fee for natural resources usage. As I mentioned this is often caused by that fact, that the most of the local government's level is not obtained knowledge-based economic laws, which in total impacts negatively on the transparency of local budgets. The situation is complicated by the fact that analysis of the local Georgian municipalities' budgets showed that in most municipalities' budgets is not considered money for the qualification of the local public servants. The budget does not provide money for training for local officials and they cannot even reach the training centers. Thus, level of knowledge of the local officials decreases every year, which leads to the outflow of professionals from municipalities and municipalities become uncompetitive. Hence, local authorities should be given more independence by the government.

Also problematic is the fact that the local authorities do not have the data to the action of the incoming and outgoing movement of local and foreign investments, because none of the current law or legal normative act does not oblige to the relevant state authorities to inform the local self-governments about the incoming and outgoing investments. In this regard, needed such laws, which will make the local self-governments work more effective and support their economic situations.

On the economic situations of the local self-governments meaningfully impact the following indicators:

1. Level of local education;
2. Physical health conditions of the local population;
3. Life expectancy of the local population;
4. Access to health services for the local population;
5. Happiness quality of the local population;
6. Income per capita of the local population;
7. Local small and medium business development;
8. Attract of different types of businesses on local levels;

Therefore it is necessary: a) to increase the efficiency of interaction between the public and private local business; b) to increase the efficiency of the use of local natural and human resources; c) the growth of local government investment attractiveness; d) increase the competitiveness of local government in accordance with the modern European requirements; e) increase the involvement of local communities to review local laws and making them; f) in order to diversify the local budget revenues, qualifying the local public officials;

On the local government level, it is also necessary to carry out: a) establishing local venture manufacturing; b) participation of self-governing units in the process of providing the local manufactures with long-term and low-interest loans; c) to provide with mortgage loans the local enterprises; d) to provide with leasing services the local enterprises; e) the establishment of joint ventures with the participation of local governments; f) systematic involvement of public officials with the local government area condominium members in the process of local problems solution; g) actively involvement of local non-governmental organizations in efficient solutions of local problems. After the joint measures, working process of the local self-governments will be more effectively and their management policy will be closer to European standards.

Based on the above, it is necessary to form what are the main problems, which are very important for the local self-governments:

1. Increase the level of the local population life;
2. Maximally development of the local business;
3. Increase the level of the level education;
4. Level of the local population income;
5. Access to government and the local services for the local population;
6. Maximally provide the local population with infrastructural services (light, water, telephone, Internet, transport and other)
7. Systematically improvement of the local ecological environment and establish severe monitoring;
8. Diversification of the local budget incomes;
9. Increase the involvement of local communities the local problem solving process;
10. Systematically raising qualification the local public officials in relevant educational and researching centers, as in Georgia so in abroad;
11. Sufficiency of
12. Maximally involvement in the local natural resources (forest, river, ...) management of self-governments;
13. Effectiveness of the local statistic offices working processes;
14. Maximally usage of the local tourist potential;

The local self-governments will be independent and oriented on the result, when above mentioned priorities will be considered maximally and on central and local levels will receive such rules, which support their realization. This totally provides independence of the local self-governments. Financially provided self-governments are the first step in the process of country's financial raising.

Literature in use:

1. Law about local self-governments;
2. Law about "Budget Code"
3. Georgian Tax Code;
4. B. Chichinadze – self-governing units' budget financial independence problems. International scientific-practical conference, Kutaisi 16-17 May, 2009 (topic: Globalization, world crisis and south Caucasus)



Балынин И.В.

Калужский филиал ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Российская Федерация, г.Калуга

**НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ**

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические аспекты правовые основы сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации в современных социально-экономических условиях.

Abstract

The article deals with theoretical aspects and legal basis balanced budgets of the Russian Federation in the contemporary socio-economic conditions.

Ключевые слова / Keywords: сбалансированность региональных бюджетов / balanced regional budgets; правовые основы сбалансированности региональных бюджетов/legal framework of balanced regional budgets; проблема несбалансированности бюджетов / problem of imbalance budgets; оценка рисков несбалансированности региональных бюджетов / assessment of the risks imbalance of regional budgets

Социально-экономическое развитие любого современного государства во многом зависит от экономической и социальной обстановки в его регионах, что, в свою очередь, в значительной степени определяется осуществляемой бюджетной политикой, одним из ключевых вызовов которой в настоящее время является проблема несбалансированности и обеспечения устойчивости региональных бюджетов (бюджетов субъектов).

Вопросами сбалансированности бюджетов занимались в разные времена представители разных экономических течений, лауреаты Нобелевской премии по

экономике, выдающиеся государственные и политические деятели, доктора и кандидаты экономических наук. В экономической науке существует несколько подходов к формированию сбалансированного бюджета.

В условиях, когда роль российских регионов в решении социально-экономических вопросов постоянно возрастает, обозначенная выше проблема становится все более и более актуальной, что в свою очередь требует осуществления поиска возможных путей её решения и последующего принятия конкретных мер для устранения либо снижения имеющихся рисков, а также формирования сбалансированных бюджетов в каждом российском регионе и предотвращения её появления в дальнейшем.

Следует также отметить, что в последнее время необходимость и важность решения проблемы сбалансированности, создания условий для устойчивости и стабильности бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, устранения рисков их несбалансированности постоянно декларируются в Бюджетных Посланиях Президента Российской Федерации, которые, как известно, определяют бюджетную политику на ближайшие три года. Так, в частности, проведенная оценка реализации Бюджетных Посланий Президента Российской Федерации за 2008-2012 годы показала, что проблема сбалансированности обозначена в каждом из них, что подтверждает не только важность и актуальность данного вопроса, но и подчеркивает необходимость оценки рисков несбалансированности, разработки конкретных путей ее решения и недопущения появления в дальнейшем.

Немаловажно, что и в Бюджетном Послании от 13.06.2013 года особое внимание уделено обеспечению долгосрочной сбалансированности, где она представлена в качестве базового принципа осуществляемой бюджетной политики. При этом подчеркивается безусловность выполнения всех обязательств государства и поставленных задач, определенных в Указах Президента Российской Федерации от 07.05.2012 года.

Одной из задач государственной программы государственной программы Российской Федерации "Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации" является поддержание сбалансированности региональных бюджетов. При этом в программе обозначены проблемные моменты в ее реализации, которые связаны с увеличением рисков несбалансированности региональных бюджетов, ростом числа нарушений бюджетного законодательства и др.

В экономической науке существует несколько подходов к формированию сбалансированного бюджета. Так, до начала Великой депрессии, которая началась в 1929 году, считалось, что финансовый год должен обязательно сопровождаться полностью сбалансированным бюджетом. Второй подход определяется циклически сбалансированным бюджетом, что подразумевает проведение антициклической политики при одновременной достижении сбалансированности бюджета. Третий подход – функциональное финансирование, когда годовая или циклическая сбалансированность бюджета выступают второстепенным вопросом.

Субъекты Российской Федерации в ближайшие годы планируют региональные бюджеты с дефицитом. В связи с этим очень важно оценить имеющиеся риски несбалансированности региональных бюджетов с целью формирования путей и ме-

тодов их преодоления.

Разработанная модель оценки включает 5 групп факторов и осуществляется в разрезе конкретного фактора и субъекта за каждый год исследуемого периода: общеэкономические факторы; долговая политика; доходы и расходы региональных бюджетов; оценка дефицитов (профицитов) региональных бюджетов.

Таким образом, в настоящее время в экономической науке существует несколько подходов к обеспечению сбалансированности бюджетов. Правовое регулирование вопросов сбалансированности региональных бюджетов в Российской Федерации выходит на первый план. При этом необходима оценка рисков несбалансированности региональных бюджетов в каждом российском регионе, осуществление которой предлагается осуществить с помощью разработанной модели, учитывающей пять ключевых групп факторов.

Литература

1. [Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ \(ред. от 23.07.2013\)](#).
2. Государственная программа Российской Федерации "Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации" (утв. Правительством РФ 18.03.2013).
3. Balynin I. V. The problem of the imbalance of regional budgets: an essential characteristic and complex multifactorial risk assessment model // 5th International Scientific Conference "European Applied Sciences: modern approaches in scientific researches": Papers of the 5th International Scientific Conference. August 26–27, 2013, Stuttgart, Germany. 166 p., p. 121-122.
4. Балынин И.В. Проблема сбалансированности бюджета в контексте социально-экономического развития страны и региона//Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. Выпуск 9.-Калуга: КГУ им. К.Э.Циолковского, 2013.-440 с., с.303-312.



