

**Харківський національний економічний університет МОНМС України
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
Вища школа бізнесу Томського державного університету (Росія)
Уральський федеральний університет (Росія)
Університет економіки Братислави (Словаччина)
Вища школа Humanitas (Польща)
Громадська організація «ВІВАТ СОКРАТ»**

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ:
ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ»**

19 – 20 травня 2011 року

м. Харків, Україна

ББК 65.050

С 90

*Рекомендовано на засіданні вченої ради Харківського національного економічного університету
(протокол № 7 від 18.04.2011 р.);*

*вченої ради Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
(протокол № 4 від 15.04.2011 р.)*

Рецензенти: Булеєв І. П. – д-р екон. наук, професор, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Алексєєв І. В. – д-р екон. наук, професор, зав. кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
Благуєн І. С. – д-р екон. наук, професор, зав. кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника (м. Івано-Франківськ)

Редакційний комітет: Пономаренко В. С. – д-р екон. наук, проф., ректор Харківського національного економічного університету, голова оргкомітету (Україна); Кизим М. О. – д-р екон. наук, проф., директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, співголова оргкомітету (Україна); Іванов Ю. Б. – д-р екон. наук, проф., заст. директора з наукової роботи Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, проф. кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету, заступник голови оргкомітету (Україна); Ряснієва О. В. – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету, заступник голови оргкомітету (Україна); Володимир Гонда – канд. екон. наук, доц., заст. декану економічного факультету Економічного університету Братислави (Словаччина); Майбуров І. А. – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри фінансів та податкового менеджменту Уральського федерального університету (Росія); Татаркін О. І. – д-р екон. наук, проф., академік РАН, директор інституту економіки Уральського відділення РАН (Росія)

Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики.

С 90 Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 19 – 20 травня 2011 р. – Х.: ФОРМ Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК», 2011. – с. Укр. мова, рос. мова, польська мова, англ. мова

ISBN 978-966-392- 339-0

У цьому виданні зібрані матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики», в яких розглядаються проблеми забезпечення сталого розвитку України та її регіонів; обґрунтовується інструментарій фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку та моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України. Невід'ємною частиною цього видання є збірка тез доповідей учасників конференції на електронному носії.

Видання рекомендовано науковцям, аспірантам, студентам економічних спеціальностей та фахівцям-практикам, що займаються вирішенням питань соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

ББК 65.050

© Колектив авторів, 2011
© ФОРМ Александрова К. М., 2011
© ВД «ІНЖЕК», 2011

ISBN 978-966-392- 339-0

ЗМІСТ

Організаційний комітет.....	4
Порядок денний	5
Пленарне засідання	6
Секції конференції.....	7
Виступи на пленарному засіданні.....	9
<i>Сапронов Ю. А.</i> Стратегия устойчивого развития Харьковской области до 2020 года: выбор приоритетов и механизм их реализации	9
<i>Кизим Н. А.</i> Модель общества, его реформирование и модернизация экономики Украины	15
<i>Криворотов В. В.</i> Методический подход к прогнозированию показателей развития энергетики региона.....	20
<i>Тищенко А. Н.</i> Кластерный подход к формированию социально-экономической политики региона	25
<i>Гонда В.</i> Экономика знаний в свете Лиссабонской стратегии и программы «Европа 2020»	33
<i>Расвнева Е. В.</i> Диагностика неравномерности регионального развития в Украине	38
<i>Иванов Ю. Б.</i> Регулятивный потенциал системы налогообложения в контексте Налогового кодекса Украины	48
Додаток 1. Перелік доповідей на секційних засіданнях, які рекомендовані для публікації у фаховому виданні.....	
Додаток 2. Тези доповідей учасників конференції (на електронному носії)	

СЕКЦІЯ 1

Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

<i>Александрова Н. В.</i> Актуальные вопросы регулирования социально-трудовых отношений на предприятии	80
<i>Артеменко В. О.</i> Фінансова безпека в структурі конкурентоспроможності підприємств регіону	81

<i>Бесчастна Д. О., Зоріна О. М.</i> Теоретичні аспекти аналізу інвестиційної привабливості регіонів України	82
<i>Вірлич Є. М.</i> Концептуальні підходи до відродження промислового потенціалу переробних підприємств текстильної сировини в Україні	84
<i>Врода Ю. Ф.</i> Формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу промислового підприємства у відповідності зі стратегічним інноваційним портфелем	85
<i>Гавкалова Н. А.</i> Капитализация как стратегическое направление социально-экономического развития регионов Украины.....	87
<i>Галушко Б. П.</i> Стратегічний розвиток електроенергетики в регіоні: проблеми та перспективи.....	89
<i>Глеба В. Ю.</i> Впровадження цільової програми територіального управління містобудівним розвитком населених пунктів.....	90
<i>Головко В. А., Власенко Т. А.</i> Особливості прийняття управлінських рішень з урахуванням трансакційних витрат.....	92
<i>Голякова Е. В.</i> Оценка соответствия доходной и расходной частей местных бюджетов.....	93
<i>Горбатова Є. Ф.</i> Аналіз особливостей розвитку туристичної галузі в Україні.....	95
<i>Григорова-Беренда А. І.</i> Засади державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України	97
<i>Грузд М. В.</i> Ринкові трансформації регіональних соціально-економічних систем.....	100
<i>Джарадат Т. А.</i> Адаптивні технології підвищення конкурентних переваг підприємств регіону	102
<i>Доброзорова Е. В.</i> Машинно-технологическая модернизации аграрного сектора экономики Украины	103
<i>Доровский А. В.</i> Диагностика заболеваемости населения Украины и Харьковской области по классам болезней	104

<i>Живко З. Б., Живко М. О., Стасів Т. А.</i> Соціальна відповідальність бізнесу в системі економічної безпеки держави	106
<i>Захарова К. В.</i> Ідентифікація состояния інтеграційних зв'язей в сфері туризму АРК	108
<i>Зборовська О. М.</i> Проблеми оптимізації логістичної системи підприємства	109
<i>Інполітова І. Я.</i> Розробка та обґрунтування ресурсозберігаючих заходів для підприємств нафтогазового комплексу України.....	111
<i>Кайнова Т. В.</i> Партиципация как метод управління персоналом	114
<i>Кисель Н. Ф., Морозова А. І.</i> Аналіз нестандартних форм зайнятості и можливість их использования в соціально-трудова сфері України	116
<i>Кисель Н. Ф., Панькова А. Д.</i> Зарубежний опыт использования гибких форм зайнятості в глобалізаціях на ринку праці.....	117
<i>Колісник О. П.</i> Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку шляхом підвищення інноваційного потенціалу	119
<i>Комаринець С. О.</i> Розгляд взаємодії між параметрами організаційної гнучкості за ієрархічним підходом	120
<i>Коренів Е. Н., Зеленкіна К. І.</i> Кластерна стратегія транскордонного розвитку промислових підприємств регіону	121
<i>Коротич А. А.</i> Формування соціального капіталу людини у процесі трудової діяльності.....	123
<i>Коюда О. П.</i> Концептуальні рамки теорії інноваційних систем	125
<i>Красноносова О. М., Каплієнко М. В.</i> Структурна політика у промисловості як важіль державного регулювання економіки	126
<i>Красноносова О. М., Тур О. В.</i> Основні напрями державної політики на ринку праці України	128
<i>Криворучко А. С.</i> Виявлення взаємозв'язку між витратами на персонал та ефективністю діяльності підприємства	129
<i>Крупа О. М.</i> Діагностика соціально-економічного розвитку регіону ..	132
<i>Кузнецова І. О.</i> Стратегія розвитку національного зернового ринку ..	133

<i>Лелюк А. В.</i> Анализ топливно-энергетического потенциала Харьковской области.....	135
<i>Лена О. Н., Турлакова С. С.</i> Причины проявления стадного поведения в экономике	137
<i>Литовченко И. А.</i> Проблемы формирования концептуальных основ маркетинга	138
<i>Мазур А. В.</i> Теоретичні підходи до визначення ефективності використання основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва	140
<i>Малишев В. В.</i> Інвестиційний потенціал та інвестиційна привабливість як засади інвестиційного розвитку Харківського регіону.....	141
<i>Матусевич Н. П.</i> Основные аспекты учета оплаты труда	144
<i>Мельник В. І.</i> Фінансова основа економічного розвитку регіону	145
<i>Міхальські Т.</i> Взаємодія органів місцевого самоврядування, недержавних організацій та вищих навчальних закладів щодо задоволення потреб людей похилого віку	147
<i>Москаленко Н. О., Кіна М. О.</i> Методичний підхід дослідження готовності машинобудівних підприємств до реструктуризації.....	61
<i>Мощицька Т. О.</i> Оцінка диференціації адміністративно-територіальних одиниць України.....	149
<i>Найпак Д. В.</i> Дослідження сутності управління організаційними змінами на підприємствах	151
<i>Недобега Е. А.</i> Построение системы оценки социально-экономического развития предприятий.....	153
<i>Окландер Т. О.</i> Мотивація підприємств регіону до інноваційної діяльності.....	155
<i>Омаров Ш. А.</i> Анализ отечественного законодательства в сфере стратегического развития страны и ее регионов.....	156
<i>Омельченко С. Н.</i> Обоснование необходимости разработки подхода к оценке человеческого капитала для выбора инновационной стратегии предприятия.....	159

<i>Павлов К. В.</i> Региональный фактор в макроэкономических моделях	161
<i>Петренко А. С.</i> Основні тенденції розвитку ринку опціонів в Україні.....	162
<i>Петряєв О. О.</i> Проблеми розвитку соціальної сфери регіону.....	164
<i>Погорелов Ю. С.</i> Розвиток українських підприємств: наявні проблеми та шляхи їхнього подолання	166
<i>Примак І. О.</i> Розвиток інноваційної діяльності в Україні (за даними Херсонської області)	167
<i>Проноза П. В., Грищенко А. В., Громыко Н. К.</i> Анализ и сопоставление точек зрения ученых на причины возникновения кризисных явлений в экономиках стран мира	169
<i>Райко Д. В.</i> Система «споживач – підприємство – партнер» як фактор розвитку потенціалу регіону.....	172
<i>Родіонов О. В., Родіонова О. Ю.</i> Соціальний розвиток підприємств регіону	174
<i>Родченко В. Б.</i> Міські аспекти державної регіональної політики	175
<i>Сачок В. А.</i> Впровадження конкурентних стратегій та їх роль в підвищенні ділової активності молокопереробних підприємств України.....	176
<i>Сибірна Р. І., Хомів О. В.</i> Кадрова безпека у системі економічної безпеки торговельних підприємств	178
<i>Слепян Е. В.</i> Міжнародний досвід інвестування регіональних проектів розвитку	179
<i>Соколов Д. В.</i> Создание транспортной инфраструктуры страны – опыт Нидерландов	181
<i>Стефанків О. М., Майструк О. В.</i> Інфляція в Улєккраїні та шляхи її стримування	182
<i>Тищенко Д. О.</i> Напрямки розвитку високотехнологічної продукції підприємств авіаційно-космічної промисловості.....	184
<i>Тищенко А. Н., Зайцева А. Ю.</i> Новые принципы функционирования региональных кластеров в глобальной экономике	185

<i>Філіпова Л. Д.</i> Регіональні аспекти економічної системи України.....	187
<i>Хаустова В. Є.</i> Динаміка ринкової капіталізації найбільших компаній світу	188
<i>Чаплигіна Ю. С.</i> Принципи організації кадрової безпеки підприємства	189
<i>Чеботарьов В. М.</i> Регіональні системи управління екологічною якістю.....	191
<i>Чередник В. И.</i> Практика реализации кластерной политики в странах мира и Украине	192
<i>Чичкань А. И.</i> К основам стратегического планирования регионального развития в Украине	195
<i>Чорнолуцький В. П.</i> Підвищення ролі депутатського корпусу Одещини в подоланні кризових явищ в економіці	196
<i>Шафорост Я. П.</i> Толінгові операції на ринку цукру України.....	198
<i>Шумська Г. М.</i> Визначення галузевих тенденцій розвитку регіональних господарських комплексів в Україні.....	199
<i>Vladislavas Domarkas.</i> Current change of public administration paradigm and challenges for governance	201

СЕКЦІЯ 2

Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

<i>Антоненко С. В.</i> Класифікація інструментів податкового регулювання охорони довкілля	203
<i>Борицова О. В., Грачов О. В.</i> Вплив податкової системи на формування доходної частини Державного бюджету України.....	205
<i>Дасив А. Ф.</i> Обоснование формирования налоговых реакций предприятий	206
<i>Дідух В. В.</i> Податкові пільги як інструмент регулювання інноваційного розвитку малих підприємств	207
<i>Єніна-Березовська А. О.</i> Аналіз схем ухилення від сплати податків на коксохімічних підприємствах	209

<i>Каморник А. И.</i> Налоговая устойчивость страховых организаций и методы ее оценки.....	211
<i>Касьянова Л. В.</i> Взаємодія держави та підприємств в процесі стимулювання інноваційної діяльності.....	213
<i>Корват О. В.</i> Вибір регуляторних підходів до запобігання неплатоспроможності страховиків.....	215
<i>Костяна О. В.</i> Щодо антициклічної спрямованості податкового регулювання.....	216
<i>Котинська Ю. О., Коновалов Є. І.</i> Взаємозв'язок податкового обліку з внутрішнім податковим контролем на підприємстві.....	218
<i>Коцюрубенко Г. М.</i> Прожитковий мінімум та його значення у складі фінансів домогосподарств.....	220
<i>Михасьова Н. В.</i> Податкові аспекти функціонування недержавного пенсійного забезпечення.....	221
<i>Неустроева А. Е., Грачов О. В.</i> Податкові пільги як інструмент податкового регулювання соціально-економічного розвитку держави.....	223
<i>Патюта І. М.</i> Особливості організації внутрішнього фінансового моніторингу в комерційних банках України.....	224
<i>Пахомова К. В., Найденко О. Є.</i> Оцінка впливу податкового тягаря на економіку України.....	226
<i>Отузова С. Б., Грачев А. В.</i> Эволюция системы местных налогов и сборов.....	227
<i>Рева Т. М.</i> Податкові інструменти регулювання експорту.....	229
<i>Рисікова Л. О., Ревенко О. В.</i> Податкова конкуренція як чинник конкурентоспроможності країни.....	230
<i>Сербіна А. В., Найденко О. Є.</i> Роль та місце акцизного податку в податковій політиці держави.....	232
<i>Солдак М. О.</i> Трансфертний механізм вирівнювання регіональних диспропорцій.....	233
<i>Суховцева Л. Ю., Коновалов Є. І.</i> Проблеми спрощеної системи оподаткування фізичних осіб – підприємців.....	235

Чумакова О. О. Податкова політика як складова державного регулювання ціноутворення.....	237
Шиманська О. А. Зарубіжний досвід формування бюджетної політики у посткризовий період.....	238

СЕКЦІЯ 3

Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

Берідзе Т. М. Передумови застосування сплайн-технологій в економічних дослідженнях.....	240
Бондар В. С. Теоретичні аспекти державного управління корпоративними відносинами в Україні.....	241
Васьків С. Ф. Практичний статистичний аналіз зовнішньоторговельної діяльності Львівської області.....	243
Голобурда Ю. В. Аналіз та систематизація методів оцінювання ризиків.....	245
Гончаренко М. Ф. Применение рефлексивного подхода к управлению процессами освоения новых рынков сбыта промышленной продукции.....	246
Єлісєєва О. К., Степаненко О. В. Аналіз демографічної ситуації в Україні: проблеми та перспективи.....	247
Заруба В. Я., Кузьминчук Н. В. Аналіз структури потенціалу життєзабезпечення населення регіону.....	249
Зеленько О. О. Проблемні питання формування та реалізації ділової активності в Україні.....	251
Зирко Е. В. Исследование структуры занятости по отраслям народного хозяйства.....	253
Иванова Р. Н. Применение SWOT-анализа при формировании стратегии развития регионов в Болгарии.....	255
Иващенко П. А. Метод интеллектуального краткосрочного прогнозирования валютного курса.....	256
Каиштур А. Д., Пислярова И. В. Оценивание и оценка интеллектуального капитала: проблемы Украины и зарубежный опыт.....	257

<i>Каиуба Я. М.</i> Структурний аналіз розвитку підприємництва в регіонах України	259
<i>Комаринець С. О.</i> Розгляд взаємодії між параметрами організаційної гнучкості за ієрархічним підходом	261
<i>Кулешова Н. В.</i> Модель оцінки реальних конкурентів туристичних підприємств.....	262
<i>Левченко Н. В., Огліх В. В.</i> Аналіз тенденції врожайності зернових культур	264
<i>Миронова Л. Г.</i> Напрями застосування рейтингових оцінок в управлінні	266
<i>Наумова Г. І.</i> Рівень збалансованості системи показників діяльності підприємства	267
<i>Олійник А. Д.</i> Моделі інноваційного розвитку економік країн світу та українські реалії.....	269
<i>Лабунська С. В., Осика А. С.</i> Підходи до управління витратами в системі економічної безпеки підприємства.....	271
<i>Ganna V. Makarkina</i> Using input-output model with fuzzy parameters for analysis of sectoral structure of industrial region	273
<i>Пажина С. А.</i> Особливості державної інвестиційної політики України на сучасному етапі економічного розвитку	274
<i>Полякова О. Ю., Сергиєнко Е. А.</i> Моделі теорії катастроф в дослідженні динаміки розвитку соціально-економічних систем	276
<i>Пономаренко Є. В., Анненкова О. В.</i> Моделі інноваційного розвитку України	277
<i>Попов С. О., Максимова І. І.</i> Відтворення організаційної структури соціально-економічних систем при їх моделюванні методами об'єктно-орієнтованого програмування	279
<i>Проскура К. П.</i> Оцінка системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання та її значення при здійсненні аудиторської перевірки.....	281
<i>Сергєєва Л. Н., Манжура О. М.</i> Структурний аналіз однорідності ринку на основі принципів гармонійності	282

<i>Серета А. С.</i> Модель визначення ентальпійної траєкторії розвитку підприємства	284
<i>Сетковська Г. І., Дюкарева І. В.</i> Моделювання як ефективний метод опису функціонування складних соціально-економічних об'єктів та процесів	286
<i>Сукесова В. В.</i> Стимулювання розвитку нафтопереробки України як напрямку підвищення енергоефективності економічної системи країни	288
<i>Ткачук Н. М.</i> Методологія статистичного аналізу формування власного капіталу банків в розрізі його складових.....	290
<i>Ярошенко І. В.</i> Аналіз причин та факторів впливу на нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів України.....	292

ПРОГРАМА МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ
ТА ЇЇ РЕГІОНІВ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ»

19 – 20 травня 2011 року

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Пономаренко В. С. – д. е. н., проф., ректор Харківського національного економічного університету, *голова оргкомітету* (Україна)

Кизим М. О. – д. е. н., проф., директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, *співголова оргкомітету* (Україна)

Іванов Ю. Б. – д. е. н., проф., заст. директора з наукової роботи Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, проф. кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету, *заступник голови оргкомітету* (Україна)

Раєвнева О.В. – д. е. н., проф., зав. кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету, *заступник голови оргкомітету* (Україна)

Володимир Гонда — к. е. н., доц., заст. декану економічного факультету Економічного університету Братислави (Словаччина);

Майя Хижи — керівник департаменту по міжнародній роботі Вищої школи «Хуманітос» (Польща);

Богуслав Блхарський – член громадської ради адміністрації м. Сосновиць (Польща);

Буссе Ральф – член спілки податкових консультантів (Німеччина);

Майбуров І. А. – д. е. н., проф., зав. кафедри фінансів та податкового менеджменту Уральського федерального університету (Росія)

Татаркін О. І. – д. е. н., проф., академік РАН, директор інституту економіки Уральського відділення РАН (Росія);

Івашенко Г. О. – к. е. н., доц., декан факультету статистики та економічного моделювання Вищої школи бізнесу Томського державного університету (Росія);

Гавкалова Н. Л. – д. е. н., доц., зав. кафедри регіональної економіки Харківського національного економічного університету (Україна)

Дубровіна Н. А. – к. е. н., доц., Віце-президент громадської організації «ВІВАТ СОКРАТ» (Україна)

ПОРЯДОК ДЕННИЙ

19 травня 2011 р., четвер

8³⁰ – 10³⁰ – реєстрація учасників (фойє головного корпусу), поселення

11⁰⁰ – 13⁰⁰ – пленарне засідання (актова зала)

13⁰⁰ – 14⁰⁰ – обідня перерва

14³⁰ – 17³⁰ – робота круглого столу (ауд. 311 бібліотечного корпусу)

14³⁰ – 17³⁰ – робота секцій (ауд. 402, 505, 708 бібліотечного корпусу)

18⁰⁰ – 21⁰⁰ – вечерея у дружньому колі

20 травня 2010 р., п'ятниця

10⁰⁰ – 13⁰⁰ – робота у секціях (ауд. 402, 505, 708 бібліотечного корпусу)

13⁰⁰ – 14⁰⁰ – перерва

14⁰⁰ – 17⁰⁰ – підведення підсумків конференції (актова зала), вільний час.

Місце проведення: Харківський національний економічний університет, м. Харків, 61001, пр. Леніна, 9а. (Проїзд від станції м. «Південний вокзал» або ст. м. «Прспект Гагаріна» до ст. м. «Наукова»).

Тел. (057)758-77-10(3-57)

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Відкриття конференції

Вітальне слово д. е. н., професора, ректора Харківського національного економічного університету **Пономаренка Володимира Степановича**

Вітальне слово Генерального консулу Республіки Польща в Харкові – пана **Яна Граната**

ДОПОВІДІ

1. Сапронов Юрій Анатолійович – заступник голови Харківської обласної державної адміністрації – «Стратегія устойчивого развития Харьковской области до 2020 года: выбор приоритетов и механизм их реализации»

2. Кизим Микола Олександрович – д. е. н., проф., директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, професор кафедри регіональної економіки оподаткування Харківського національного економічного університету – «Модель общества, его формирование и модернизация экономики Украины»

3. Криворотов Вадим Васильевич, д. е. н., проф. завідувач кафедри Економічної безпеки, декан факультету економіки та управління, Уральського федерального університету ім. першого Президента Росії Б. М. Єльцина, (м. Єкатеринбург, Росія) – «Методический подход к прогнозированию показателей развития энергетики региона»

4. Тищенко Олександр Миколайович, д. е. н., проф. завідувач відділом проблем розвитку національної економіки Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, професор кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету – «Кластерный подход к формированию социально-экономической политики региона»

5. Гонда Володимир – к. е. н., проф. Економічного університету Братислави (м. Братислава, Словаччина). «Экономика знаний в свете Лиссабонской стратегии и программы «Европа 2020»

6. Раєвнева Олена Валентинівна – д. е. н., проф., зав. кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного

економічного університету – «Диагностика неравномерности регионального развития в Украине»

7. Іванов Юрій Борисович – д. е. н., проф., заст. директора з наукової роботи Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, професор кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету – «Регулятивный потенциал системы налогообложения в контексте Налогового кодекса»

Регламент: доповіді – до 15 хвилин;

виступи під час обговорення – до 5 хвилин

СЕКЦІЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально економічного розвитку України та її регіонів

Керівник секції – Гавкалова Наталія Леонідівна – д. е. н., доцент, зав. кафедри регіональної економіки Харківського національного економічного університету.

Заступник керівника секції – Шумська Ганна Миколаївна – канд. екон. наук, доцент кафедри регіональної економіки Харківського національного економічного університету.

Секретар секції – Чистякова Анастасія Вадимівна – аспірант кафедри регіональної економіки Харківського національного економічного університету.

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

Керівник секції – Іванов Юрій Борисович – д. е. н., проф., заст. директора з наукової роботи Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, проф. кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету.

Заступник керівника секції – Найденко Олексій Євгенович – к. е. н., доцент кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету.

Секретар секції – Костяна Оксана Вікторівна – аспірантка кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

Керівник секції – Раєвнева Олена Валентинівна – д. е. н., проф., зав. кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету

Заступник керівника секції – Стрижиченко Костянтин Анатолійович – к. е. н., доцент кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету

Секретар секції – Гольцяєва Людмила Анатоліївна – викладач кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету

Регламент: доповіді – до 10 хвилин;

виступи під час обговорення – до 5 хвилин.

ВИСТУПИ НА ПЛЕНАРНОМУ ЗАСІДАННІ

Сапронов Ю. А.

заместитель председателя

Харьковской областной государственной администрации

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2020 ГОДА: ВЫБОР ПРИОРИТЕТОВ И МЕХАНИЗМ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

23 декабря 2010 года на 3 сессии 6 созыва Харьковского областного Совета была утверждена Стратегия устойчивого развития Харьковской области до 2020 года. За основу при разработке Стратегии был взят научно-практический доклад «Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 года», подготовленный группой ученых и практиков и представленный на 61 сессии 5 созыва Харьковского областного совета.

Стратегия устойчивого развития Харьковской области разработана в рамках и в развитие Программы Президента Украины В. Ф. Януковича «Украина – для людей». Следует отметить, что Стратегия является научно обоснованным документом, который базируется на целом ряде научных теорий: устойчивого развития, экономической безопасности, кластеризации экономики, пространственно-территориальной «центр – периферия», конвергентно-дивергентного развития.

В ходе разработки Стратегии были использованы такие современные научные методы и инструменты, как: СВОТ-анализ, сценарный подход, имитационное моделирование.

Особенностью Стратегии развития Харьковской области является то, что впервые в ее основу положены рекомендации ООН о необходимости построения стратегий развития стран мира и их регионов на основе Концепции устойчивого развития с учетом глобальных проблем, стоящих перед мировым сообществом (рис. 1).

Главная цель, которая поставлена в Стратегии устойчивого развития Харьковской области, – обеспечение высокого качества жизни населения на основе построения социально-ориентированной природосберегающей инновационной экономики. Главная цель реализуется через ряд стратегических целей:

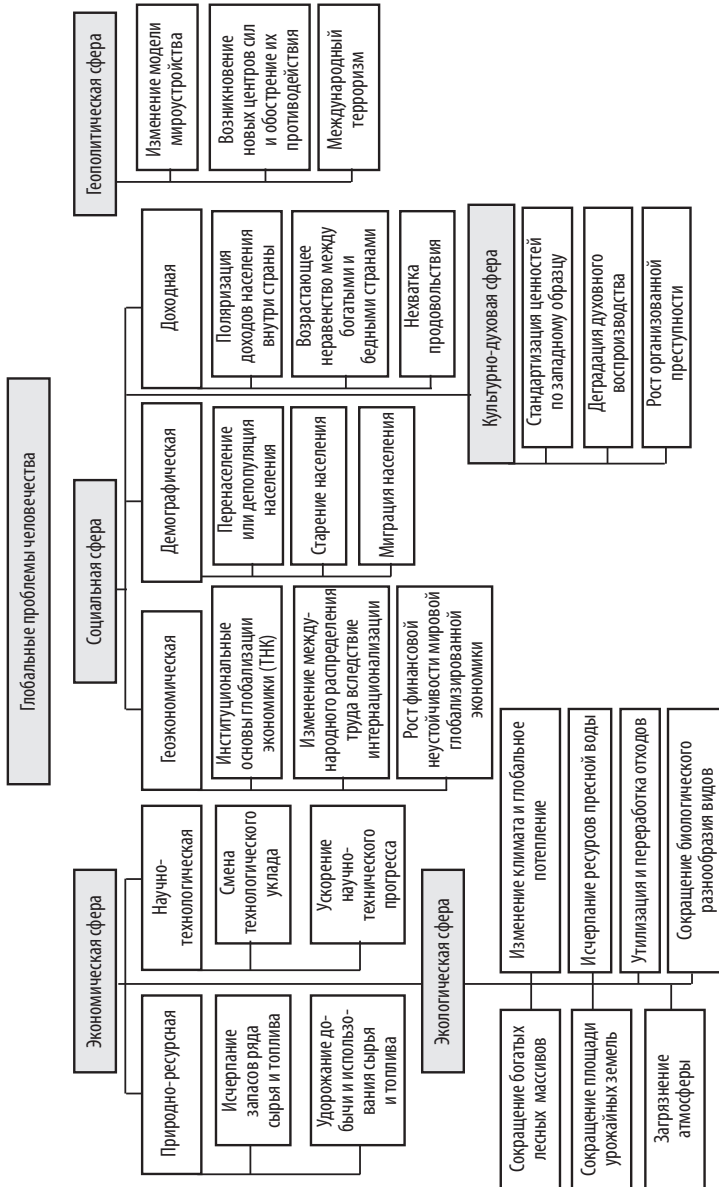


Рис. 1. Цели развития Харьковской области в свете глобальных и национальных проблем

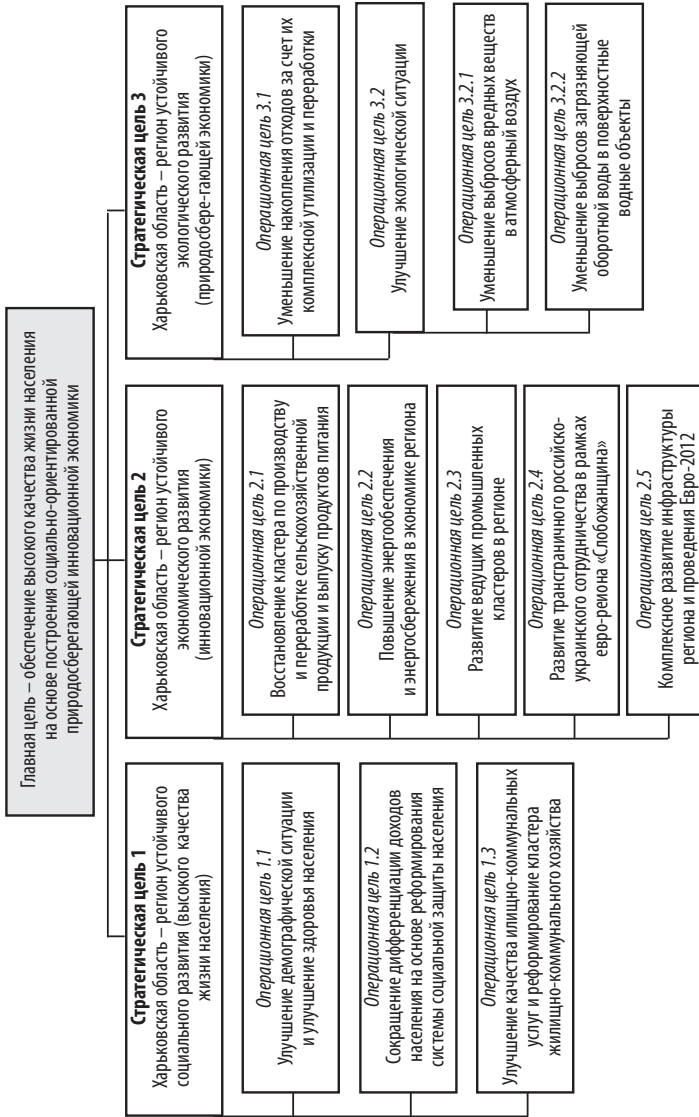


Рис. 2. Стратегические и операционные цели устойчивого развития Харьковской области до 2020 г.

Стратегическая цель 1: Харьковская область – регион устойчивого социального развития (высокого качества жизни населения).

Стратегическая цель 2: Харьковская область – регион устойчивого экономического развития (инновационной экономики).

Стратегическая цель 3: Харьковская область – регион устойчивого экологического развития (природосберегающей экономики).

Стратегические цели, в свою очередь, объединяют целый ряд операционных.

Например, стратегическая цель 1 включает в себя следующие операционные цели (Рис. 2):

Операционная цель 1.1. Улучшение демографической ситуации и состояния здоровья населения.

Операционная цель 1.2. Сокращение дифференциации доходов населения на основе реформирования системы социальной защиты.

Операционная цель 1.3. Улучшение качества жилищно-коммунальных услуг и реформирование кластера жилищно-коммунального хозяйства.

Одним из ключевых принципов, заложенных в Стратегию устойчивого развития Харьковской области, является использование оправдавшего себя на практике в других странах мира кластерного подхода к формированию региональной экономики, вместо традиционного для предыдущих лет отраслевого.

В Стратегии выделены следующие ведущие кластеры, подлежащие формированию и развитию в Харьковской области:

- добычи газа и нефти и их переработки;
- производству и переработки сельскохозяйственной продукции и выпуску продуктов питания;
- легкой промышленности;
- строительству и выпуску строительных материалов;
- высокотехнологических производств, таких как: энергетического машиностроения, фармацевтической промышленности, нанобиотехнологий;
- научно-образовательный;

- здравоохранения;
- жилищно-коммунального хозяйства;
- транспортно-логистический.

В Стратегии сделана попытка заглянуть в будущее Харьковской области. Для этого была разработана динамическая модель возможных сценариев развития региона до 2020 года.

Анализ полученных с помощью модели возможных сценариев развития Харьковской области показал, что предпочтение должно быть отдано группе инновационных. Только они позволят достичь устойчивого развития региона. Среди этой группы сценариев наиболее привлекательным является комбинированный, который предполагает приоритетное развитие аграрно-перерабатывающего комплекса и машиностроения.

В Стратегии предлагается комплексный механизм реализации стратегии, включающий в себя (рис. 3) государственные и региональные целевые программы и соглашение между Кабинетом Министров Украины и регионом; национальные проекты; привлечение иностранных инвестиций; государственно-частное партнерство; развитие малого бизнеса; улучшение бизнес-климата.

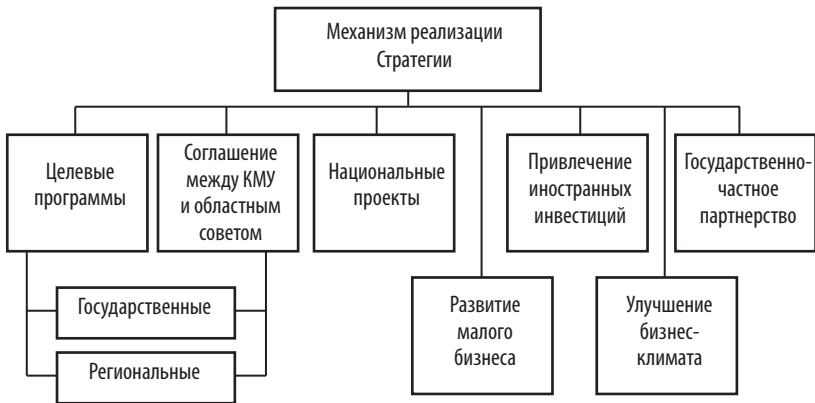


Рис. 3. Механизм реализации Стратегии устойчивого развития Харьковской области

Прошло 4 месяца после принятия Стратегии устойчивого развития Харьковской области. С какими трудностями по ее реализации мы столкнулись?

Самая главная проблема – это «кадровая». На сегодняшний день в системе государственного управления работают или молодые люди, не знающие проблемы региона, не имеющие практического опыта, да и теоретически подготовленные не в соответствии с теми требованиями, которые ставит перед нами реальная действительность, либо специалисты среднего и старшего возраста, которые научились, работая на государственной службе, только собирать статистические данные и представлять их руководству региона или в вышестоящие органы власти.

Сегодня в органах государственного управления нужны совсем другие специалисты, умеющие не только собирать статистические данные, а в *первую очередь* мыслить прагматично, способные вносить свои аргументированные предложения по развитию региона, знающие действующее законодательство и умеющие работать с потенциальными инвесторами, могущие провести экспертизу и отбор инвестиционных проектов, подлежащих реализации в регионе. И здесь, я надеюсь, харьковские вузы нам помогут.

Вторая проблема – отсутствие в стране и ее регионах хорошо проработанных инвестиционных программ и проектов, прошедших экспертизу и готовых к внедрению. Здесь мы надеемся на помощь наших ученых и специалистов проектных и конструкторских организаций.

Третья проблема, мешающая реализации Стратегии устойчивого развития региона, – это пробуксовка в стране с проведением реформ.

Во-первых, необходимо нам всем улучшить работу с населением по формированию о том, что дает та или иная реформа.

Во-вторых, необходимо расширить спектр реформ, которые помимо налоговой, бюджетной и пенсионной должны охватывать, в первую очередь, сферу материального производства.

Однако я надеюсь, что мы с помощью ученых и преподавателей вузов преодолеем те трудности, которые стоят перед нашим регионом и страной и сможем занять достойное место среди других стран мира по конкурентоспособности экономики и качеству жизни населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року/ Добкін М. М., Чернов С. І., Кернес Г. А., Сапронов Ю. А., Пономаренко В. С., Кизим М. О., Авершин С. В. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 512 с.
2. Стратегия устойчивого развития Харьковской области до 2020 года. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 218 с.
3. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері/ за ред. Гейця В. М. – К.: Наукова думка, 2008. – 384 с.
4. Форрестер Дж. Мировая динамика. – М.: Наука, 1978
5. Имитационное моделирование на GPSS/Н. – СПб.: ГУАП, 2007. – 384 с.

Кизим Н. А.

д-р экон. наук, профессор, директор

Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины

МОДЕЛЬ ОБЩЕСТВА, ЕГО РЕФОРМИРОВАНИЕ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Почти 20 лет Украина существует как независимое государство. Чего же она достигла за этот период?

По качеству жизни населения Украина находится на 85-м месте из 182-х стран мира – участников рейтинга (между Арменией и Азербайджаном), по уровню конкурентоспособности – на 82-м месте из 133-х стран (между Гамбией и Алжиром), свободе предпринимательства – на 142-м месте из 173-х стран (между Гондурасом и Кенией), по коррупции – на 147-м месте среди 180 стран (между Сьерра-Леоне и Папуа Новая Гвинея), по эффективности правительства – на 144-м месте среди 212-ти стран (между Мадагаскаром и Кенией) и т. д.

Динамика по приведенным выше мировым рейтингам у Украины либо ухудшается, либо уровень их является стабильно низким.

Налицо в стране системный кризис общества, требующий незамедлительного разрешения. Однако об этом не хотят громко говорить ни поли-

тики, ни ученые, утверждая, что у нас в стране финансовый кризис, вызван негараздами в мировой экономике, и с преодолением последних экономика Украины продолжит свое поступательное развитие.

Однако это не так, не продолжит, так как в украинском обществе необходимы системные изменения, затрагивающие его экономическую, политическую, социальную и культурную составляющие. Только в этом случае у страны есть надежда на будущее, а не судьба третьеразрядного несостоявшегося государства, прозябающего на периферии мировой цивилизации.

В своем выступлении я не буду затрагивать проблему, какое общество у нас в стране и каким оно видится в будущем, а попробую изложить свое виденье процессов его системных изменений.

В конце 80-х годов XX века в бывшем СССР самым модным словом было «перестройка». Затем, в начале 90-х годов XX века, когда Украина стала независимым государством, слово «перестройка» поменялось на слово «трансформация». Потом более 10 лет у нас в стране говорили о необходимости проведения «реформ». И, наконец, с приходом на пост Президента страны В. Ф. Януковича делаются попытки практически реформировать общество. Однако, как мы видим в реальной действительности, реформы осуществляются очень тяжело, определенная часть населения с непониманием и сопротивлением их воспринимает. Возникает вопрос: или население мы плохо информируем о целях и последствиях реформ, либо сами реформы проводятся не в тех сферах и не в той последовательности, как требует того наука и фактическое положение дел в стране.

В последнее время в Украине становится модным слово «модернизация». Первый раз официально оно прозвучало в последнем Послании В. Ф. Януковича к Верховному Совету и было озаглавлено «Модернизация Украины – наш стратегический выбор».

На последнем заседании отделения экономики НАН Украины один из убежденных сединой академиков задал риторический вопрос: пройдет какое-то время и украинский народ спросит, почему, имея такие богатые природные ресурсы и потенциал для развития, наша страна является фактически третьеразрядным государством, большая часть населения которого живет в бедности? Это ученые-экономисты завели страну в тупик? Или, может, они никакого пути для развития страны не предложили? Или они предлагали, а их никто в стране не слушал?

Я хочу сказать, что у нас руководство области услышало ученых. И не только услышало, но и использовало их рекомендации при выборе стратегии развития региона, о которой здесь довольно подробно говорил Юрий Анатольевич Сапронов.

Но вот хотелось бы, чтобы и на уровне руководства страны прислушались к предложениям ученых. И я надеюсь, что в процессе работы нашей конференции такие предложения поступят.

В своем докладе я хотел бы, чтобы мы с вами разобрались в понятиях: «перестройка», «трансформация», «реформирование» и «модернизация». Особый акцент я сделаю на последних двух терминах, которые стали модными в последнее время. От правильности их понимания во многом зависит и выбор последовательности проведения изменений в обществе, и их успех.

Как показало изучение научной литературы и анализ практики изменений, проводимых в различных странах мира, приведенные выше термины «реформирование» и «модернизация» необходимо трактовать следующим образом:

Реформирование – это изменения в какой-либо сфере общества, не касающиеся основ существующего строя, а приводящие политические, экономические и социальные структуры государства в соответствие с некими «общепризнанными нормами», например ЕС.

Модернизация – это приведение экономики страны в конкурентоспособное состояние в соответствии с вызовами и тенденциями современности.

Рассмотрим более подробно процесс реформирования в различных странах мира.

Анализ хода реформ в целом ряде стран мира (Китае, Южной Корее, Сингапуре, Тайване, Японии, Германии) позволил выделить следующие универсальные меры, направленные на преобразования:

- исключительная роль государства, обеспечивающая финансирование приоритетных направлений экономического роста;
- антимонопольные меры и жесткие антикоррупционные и антиолигархические меры, основной объект антикоррупционной политики – чиновники;

- самоограничение со стороны лидеров преобразований (личный пример);
- становление независимого суда и формирование дееспособной правоохранительной системы;
- создание индустриальной экономики как основы стабильного экономического роста;
- экспорт готовой продукции;
- стимулирование импорта технологий, инвестиций и инноваций;
- жесткая финансовая дисциплина во всех звеньях государственного управления;
- стимулирование потребительского спроса и мотивации населения к высокопроизводительному труду.

Разработанная в нашем научном центре когнитивная модель последовательности проведения реформ для постсоветских стран, в состав которых входит и Украина, дает наглядное представление о перечне и последовательности реформ, которые необходимо было осуществлять с начала 90-х годов XX века. Это, в первую очередь, реформы в области государственного управления; выбора приоритетных направлений структурных изменений в экономике, в первую очередь, в сфере материального производства; дерегулирования предпринимательской деятельности; улучшения бизнес-климата в стране и т. д.

А что же на самом деле произошло с реформированием экономики Украины за 20 лет ее независимости?

За основу реформ у нас в стране был принят разработанный в 1989–1991 гг. целым рядом американских экономистов (Дорнбушом, Бленчардом, Саммерсом) Вашингтонский консенсус, включающий в себя следующие направления реформ:

Фискальная политика – бюджетный дефицит должен быть достаточно мал, чтобы для его финансирования не нужно было прибегать к инфляционному налогу.

Приоритеты государственных расходов – уменьшение расходов на администрацию, оборону, субсидии на крупные убыточные проекты, а увеличение финансирования здравоохранения, образования и инфраструктуры.

Налоговая реформа – расширение налоговой базы и уменьшение предельных налоговых ставок.

Финансовая либерализация – процентные ставки устанавливаются рынком.

Обменный курс – единый, поддерживаемый на уровне, достаточном, чтобы стимулировать быстрый рост нетрадиционного экспорта.

Либерализация внешней торговли – замена торговых ограничений постепенно снижающимися тарифами.

Прямые иностранные инвестиции – отмена барьеров, препятствующих входу иностранных фирм.

Приватизация государственных предприятий.

Дерегулирование – снижение норм, препятствующих созданию новых фирм или ограничивающее конкуренцию.

Права собственности должна обеспечить судебная система.

Таким образом, неправильно принятая модель последовательности проведения реформ в Украине в начале 90-х годов XX века привела к неутешительному результату, о котором мы говорили выше: страна скатывается на периферию мировой цивилизации к третьеразрядным государствам.

Отсюда вывод: Украине нужна научно обоснованная, проверенная на практике других стран мира модель реформирования экономики и общества в целом, в которой была бы предусмотрена логическая последовательность проведения реформ и их состав.

Относительно правильности понимания и проведения процесса модернизации экономики Украины, я хотел бы сказать следующее: в Стратегии устойчивого развития Харьковской области до 2020 года он прописан довольно подробно и его можно было бы взять за основу при разработке Стратегии и Программ модернизации страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тамак В. А. Модернизация – 2012. – М.: Институт ЕврАзЭС, 2010. – 246 с.

2. Герасимова Р. Г. Сравнительный анализ экономического развития и рыночных реформ в странах с переходной экономикой в 1990–2009 годах – М.: ИНФРА-М., 2010. – 182 с.

3. Бальцерович Л. Десять переходных лет в сравнительной ретроспективе // Вест. С.-Петербур. Ун-та. Сер.5: Экономика.-СПб., 2003. – Вып. 1. – с. 3-5.

4. Геец В. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем// Общество и экономика. – 2006. - №3. – с. 23-53.

5. Зайченко О. А., Андреев А. В., Капштык Е. С. Экономические успехи стран с переходной экономикой – членов ОИЕС: возможные уроки для Украины// Економічний простір. – 2009 - № 21.

Криворотов В. В.

д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономическая безопасность», декан факультета экономики и управления Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ РЕГИОНА**

Энергетика является ключевой отраслью хозяйственного комплекса страны и отдельных ее регионов, обеспечивая нормальное развитие и функционирование всех отраслей экономики и производств. На сегодняшний день энергия (в том или ином виде) проникла во все сферы жизнедеятельности: без энергии невозможна нормальная работа практически ни одного субъекта экономической деятельности на территориях.

С точки зрения взаимодействия с конечным потребителем (субъектами экономической деятельности) наиболее важны электроэнергетические системы, так как в большинстве случаев потребление энергоресурсов в экономике осуществляется в форме электрической энергии. В свою очередь, значительная часть (до 50% и более) топливных ресурсов используется именно для производства электрической энергии. В связи с этим особую актуальность приобретает задача прогнозирования развития электроэнергетики, причем такое прогнозирование интересно не только с позиции региональной экономики, но также с позиций крупнейших энергетических предприятий, от которых в перспективе будет зависеть степень удовлетворенности спроса потребителей на тепловую и электрическую энергию.

Центральным этапом в прогнозировании показателей, от которого зависят все дальнейшие результаты, является определение спроса на электроэнергию (потребление электроэнергии) в перспективный период. Показатели потребления электроэнергии в рамках региона, с одной стороны, достаточно инерционны и год от года резко не меняются; с другой стороны, спрос на электроэнергию, как и на большинство других видов товаров и услуг, во многом обусловлен действием случайных факторов. В таких условиях одним из наиболее удобных подходов к прогнозированию показателей потребности в электроэнергии является использование экономико-статистических методов.

Процесс моделирования показателей электропотребления (\mathcal{E}_{nom}) можно применить в двух вариантах:

Вариант 1. Моделируется показатель общего электропотребления на территории в зависимости от всей совокупности влияющих факторов, то есть строится модель вида:

$$\mathcal{E}_{nom} = F(\bar{X}), \quad (1)$$

где \bar{X} – полный набор первоначально отобранных факторов, оказывающих влияние на формирование электропотребления и его составляющих.

Далее строятся регрессионные модели, из которых впоследствии определяется величина \mathcal{E}_{nom} в прогнозный период. После этого на основании структурных соотношений и динамики их изменения в ретроспективный период рассчитывается структура \mathcal{E}_{nom} (определяется электропотребление по ключевым отраслям и сферам жизнедеятельности) в прогнозный период.

Вариант 2. Первоначально отдельно моделируются наиболее значимые составляющие общего электропотребления. Как показывают данные электробаланса по регионам России, за последние годы в структуре потребления электроэнергии наиболее значимыми являются следующие составляющие:

- 1) потребление электроэнергии в промышленности, которое составляет более половины суммарного электропотребления ($\mathcal{E}_{пром}$);
- 2) потребление электроэнергии населением ($\mathcal{E}_{нас}$);
- 3) потребление электроэнергии транспортом ($\mathcal{E}_{трансп}$).

При прогнозировании по варианту 2 первоначально строятся следующие три независимые модели:

$$\mathcal{E}_{\text{пром}} = F(\bar{X}_1)$$

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ (2)

$$\mathcal{E}_{\text{трансп}} = F(\bar{X}_3)$$

где $\bar{X}_1, \bar{X}_2, \bar{X}_3$ – соответственно полный набор первоначально отобранных факторов, оказывающих влияние на формирование электропотребления в промышленности, населением и транспортом.

Далее по данным ретроспективного периода строится регрессионная модель для общего электропотребления:

$$\mathcal{E}_{\text{пот}} = f(\mathcal{E}'_{\text{пот}}) \quad (3)$$

$$\mathcal{E}'_{\text{пот}} = \mathcal{E}_{\text{пром}} + \mathcal{E}_{\text{нас}} + \mathcal{E}_{\text{трансп}}. \quad (4)$$

В процессе прогнозирования сначала на основании группы моделей (2) определяются отдельные составляющие общего электропотребления – $\mathcal{E}_{\text{пром}}$, $\mathcal{E}_{\text{нас}}$ и $\mathcal{E}_{\text{трансп}}$. Затем в соответствии с выражением (3) рассчитывается общее электропотребление $\mathcal{E}_{\text{пот}}$.

Предложенный методический подход был использован для построения прогнозных моделей потребления электроэнергии Свердловской области.

Для непосредственного построения моделей была использована программа SPSS. В целом для различного агрегирования Свердловской области с другими территориями было получено более 20-ти моделей с приемлемыми прогностическими свойствами.

Получение прогнозных значений показателя потребления электроэнергии осуществлялось в рамках сценарного подхода. В качестве периода прогнозирования был взят период 2011 – 2020 гг. Рассматривались три варианта сценариев развития экономики Свердловской области в перспективный период.

Первый сценарий – **пессимистический**, предполагает менее благоприятную комбинацию внешних и внутренних факторов. Пессимистический сценарий был разработан на основе инерционного сценария стратегии развития Свердловской области до 2020 г., данный сценарий будет актуален, если российская экономика будет восстанавливаться медленными темпами, спрос на продукцию металлургических предприятий будет невысок, экономика не перейдет на инновационный путь.

Пессимистический сценарий отражает наиболее разрушительные последствия мирового экономического кризиса: спад производства, сле-

дующее отсюда снижение уровня жизни населения вплоть до 2013 года. В первую очередь, это касается доходов населения. Убытки понесут как бюджетные работники, так и граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью.

Второй вариант сценария – **вероятностный**, соответствует более благоприятным ожиданиям показателей внешних и внутренних факторов.

В соответствии с вероятностным сценарием стратегии развития Свердловской области до 2020 г. выход страна должна выйти из кризиса быстрее, чем по пессимистическому сценарию, поэтому вероятностный сценарий является более благоприятным в рамках текущей экономической модели. Однако среднегодовые темпы развития показателей в 2–2,5 раза ниже, чем в оптимистическом сценарии. В вероятностном сценарии подразумевается проведение определённых мер государством для остановки кризиса и спада производства.

Оптимистический сценарий соответствует инвестиционно-инновационному сценарию стратегии развития Свердловской области до 2020 г., который возможен при значительных инвестициях в высокотехнологичный сектор экономики.

За счёт таких преобразований 70% населения Свердловской области к концу прогнозного периода можно будет отнести к среднему классу. Рост заработной платы к 2020 г. по сравнению с 2007 г. составит по оптимистическому сценарию около 3,5 раз (в сопоставимых ценах). Дополнительные мероприятия по увеличению доходов в бюджетных сферах приблизят размер оплаты труда бюджетников к размеру оплаты труда работников реального сектора. Рост заработной платы произойдёт за счёт поддержки высокотехнологичного сектора и привлечения в него высококвалифицированных работников с высоким уровнем оплаты труда.

В соответствии с данным сценарием значительные трансформации претерпит структура промышленного производства: предполагается модернизация текущих промышленных фондов и внедрение новых, что существенно скажется на энергоёмкости производства и спросе на электроэнергию.

На основании разработанных сценариев были рассчитаны прогнозные величины электропотребления в Свердловской области. Как показывают представленные данные, даже в случае пессимистического сценария в области прогнозируется экономический рост с соответствующим ростом

электропотребления. Это, в свою очередь, требует решения следующих задач: разработки и реализации проектов технического перевооружения и модернизации действующих электростанций и ввода новых генерирующих мощностей; интенсификации энергосбережения и эффективности использования электрической энергии; реализации приоритетных энергоэффективных проектов в экономике и др.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики: Монография / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Пономаренко В. С., д-ра экон. наук, проф. Кизима Н. А., д-ра экон. наук, доц. Раевневой Е. В. / Криворотов В. В., Калина А. В. и др. – Х.: ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 464 с. Русск. яз., англ. яз., польск. яз., укр. яз.

2. Калина А. В., Криворотов В. В., Васильев Д. С. Угрозы устойчиво-безопасному социально-экономическому развитию России и ее регионов: проблемы, анализ и пути решения // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2008. № 6. С. 51 – 61.

3. Криворотов В. В., Калина А. В., Савельева А. И. Построение моделей для прогнозирования показателей развития энергетики региона // Материалы международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики» // Бизнес Информ. 2009. № 4. С. 102 – 106.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Стат. сб. / Росстат. М., 2008. 999 с.

Тищенко А. Н.

д-р экон. наук, профессор

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (г. Харьков)

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

В трудах основоположников региональной экономики регион не рассматривался как субъект экономических отношений или носитель экономических интересов, а выступал только как сосредоточение природных ресурсов и населения, производства и потребления товаров, сферы обслуживания и пр. В современных теориях регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система. Наибольшее распространение получили четыре парадигмы региона: регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок (рыночный ареал), регион-социум (табл.1), хотя в теории региональной экономики можно встретить и другие специализированные подходы, например, регион как подсистема информационного общества или как непосредственный участник интернационализации и глобализации экономики.

Таблица 1

Основные парадигмы регионального развития

Парадигма	Сущность парадигмы
1	2
Регион-квазигосударство	Относительно обособленная подсистема государства и национальной экономики, аккумулирующая значительное число функций и финансовых ресурсов, ранее принадлежавших центру. Одна из главных функций региональной власти – регулирование экономики региона. Функционирование региональных экономик в системе национальной экономики обеспечивается взаимодействием национальных и региональных властей, а также межрегиональными экономическими отношениями
Регион-квазикорпорация	Крупный субъект собственности (региональной и муниципальной) и экономической деятельности, обладающий значительным ресурсным потенциалом для саморазвития. Как экономический субъект взаимодействует с национальными и транснациональными корпорациями, стремится к размещению штаб-квартир и филиалов корпораций на своей территории,

1	2
	влияет на распределение рабочих мест, заказов, трансфертов, доходов, получает выгоды от уплаты налогов, улучшая таким образом социально-экономическое положение
Регион-рынок	Акцентирует внимание на общих условиях экономической деятельности (предпринимательский климат) и особенностях региональных рынков различных товаров и услуг, труда, кредитно-финансовых ресурсов, ценных бумаг, информации, знаний и т. д.
Регион-социум	На первый план выступает воспроизводство социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды и т. д.) и развитие системы расселения. Внимание направлено на развитие социальных групп с их особыми функциями и интересами

Для первых трех парадигм характерна ярко выраженная экономическая направленность, в них значительное внимание уделяется рыночным механизмам, регулированию естественных монополий, частнопредпринимательской деятельности, соотношению рыночного саморегулирования и государственного регулирования. Подход к региону как к социуму шире экономического. Он включает культурные, образовательные, медицинские, социально-психологические, политические и другие аспекты жизни регионального социума, выдвигает на первый план воспроизводство социальной жизни (населения и трудовых ресурсов, образования, здравоохранения, культуры, окружающей среды и т. д.), развитие системы расселения [2]. Этот подход отражает современный взгляд на развитие региона и наиболее близок к модели устойчивого эколого-социо-экономического развития, получившей распространение в конце XX в. Такая модель учитывает интересы различных групп акторов: власти, бизнеса, населения региона (рис.1). При этом сохраняется баланс параметров, отражающих уровни удовлетворения потребностей населения (например, значения ВВП, производства продуктов питания и конечного потребления и т. п.), загрязнения окружающей среды, использования ресурсов, численность населения и т. д. [10].

Возрастающая значимость социально-экономического развития на региональном уровне, регионализация экономической политики, особенно

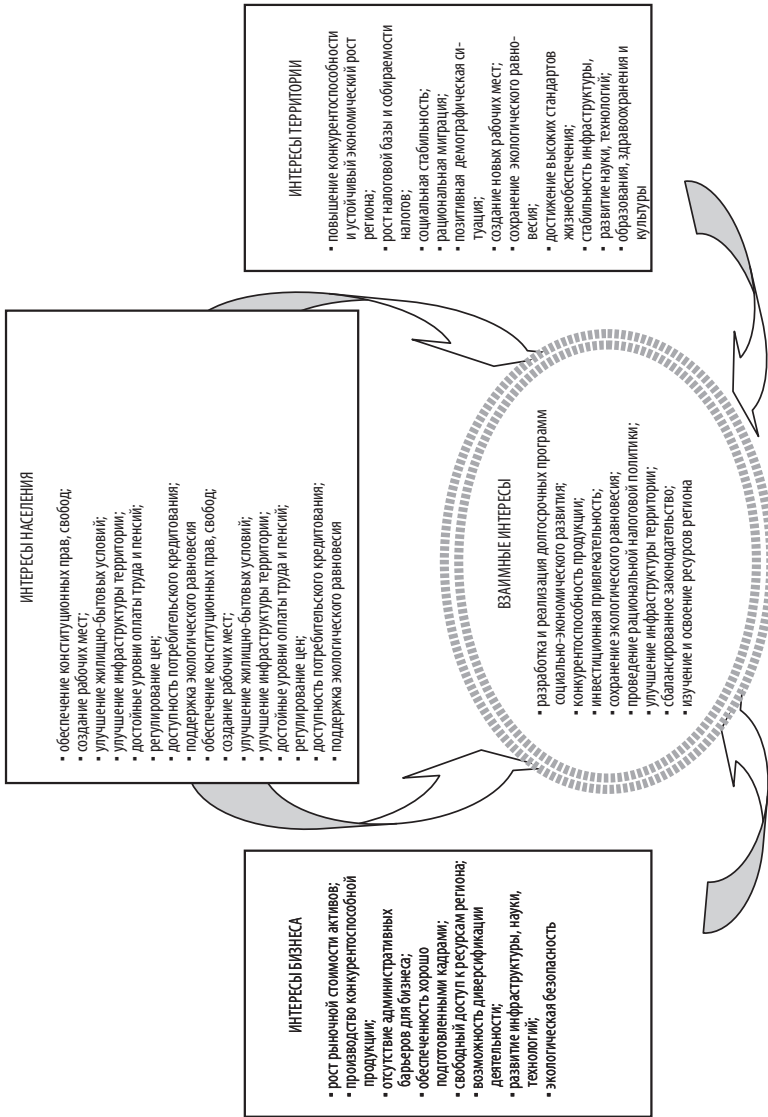


Рис. 1. Взаимодействие основных интересов акторов региона

заметны на примере ЕС [3]. Базисом для динамичного и сбалансированного развития регионов становятся инновационные экономические кластеры – связанные по технологическому признаку и сконцентрированные на одной территории компании и организации инфраструктуры, конкурирующие, но и дополняющие друг друга в процессе совместной инновационной деятельности, где участники получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии [4; 9]. По определению А. А. Миграяна, «инновационный кластер, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой объединение различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т. д.), которое позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы – внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения» [5].

Для Украины актуальность создания инновационных кластеров чрезвычайно велика, поскольку функционирование промышленности в 3–4 технологических укладах не позволяет создавать наукоемкую, конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, без чего становится невозможной реализация устойчивого социально-экономического развития регионов [9]. Новая парадигма экономического развития должна быть основана на решающей роли высокотехнологичных кластерных структур, концепция формирования которых была реализована в Харьковском регионе, имеющем развитый промышленный, образовательный и научно-исследовательский потенциал [6; 7]. В диагностике кластеров применяли два взаимосвязанных алгоритма: «сверху – вниз», когда определяется привлекательность и предпосылки для развития кластера в той или иной отрасли; и «снизу – вверх», когда осуществляется идентификация кластера на определенной территории [8]. Для диагностики и формирования кластеров использовали качественные и количественные инструменты: SWOT- анализ, метод Дельфи, локальные опросы, показатели уровня локализации, инновационной и экспортной деятельности, методы экономического моделирования и т. д. Инновационные кластеры Харьковского региона приведены в *табл. 2*.

Таблиця 2

Отдельные инновационные научно-производственные кластеры Харьковского региона

Наименование кластера	Составляющие ядра кластера				Образование
	Производство	Прикладная наука	Вузовская наука	3	
1	2	3	4	5	
Энергетического машиностроения	ОАО «Турбоатом» – фокальное предприятие «ядра» кластера; ГП «Завод «Электротяжмаш»; Харьковский государственный приборостроительный завод им. Т. Г. Шевченко ГП «Харьковский электромеханический завод»	СКБ «Гидротурбомаш» СКБ «Турбоатом» ТОВ «Котлотурбопром»	ХНУ «Харьковский политехнический институт»	ХНУ «ХПИ» ХНЭУ	
Ракетно-космический кластер	ГНПП «Объединение «Коммунар» ОАО «Хартрон» ГП «ХЗЭА»	ГП «НИПИ «Союз» ОАО «НИИРВ» ГНИЦ СКТ ГП «НИТУ приборостроение»	Харьковский национальный университет радиоэлектроники Национальный авиационный университет «ХАИ» ХНУ «ХПИ»	ХНУРЭ НАУ «ХАИ» ХНУ «ХПИ» ХНЭУ	
Военной техники и дизелестроения	Государственное предприятие «Завод им. Малышева» Другие предприятия	ГП «Харьковское КБ по машиностроению им. Морозова» ГП «Харьковское КБ по двигателе-строению» АО «ИКБ свободнопоршневых двигателей»	Харьковский национальный университет «ХПИ»	ХНУ «ХПИ» ХНЭУ	

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5
<p>Фармацевтический</p>	<p>ООО «Фармацевтическая компания «Здоровье» – факальное предприятие «ядра» кластера; ООО «Харьковское фармацевтическое предприятие «Здоровье народу»; ООО «Исследовательский завод «ГНЦЛС»; ОАО «Химико-фармацевтический завод «Красная звезда»; ЗАО «Харьковское предприятие по производству иммунобиологических и лекарственных препаратов «Биолек»; АО «Биофарм»; Коммунальное предприятие «Харьковская фармацевтическая фабрика»; НПО «Агрофитофарм»; Харьковская государственная биологическая фабрика; ЗАО «Лекхим-Харьков»; ООО «Микрофарм»</p>	<p>Государственный научный центр лекарственных средств (ГНЦЛС)</p>	<p>Национальная фармацевтическая академия Украины</p>	<p>Национальная фармацевтическая академия Украины</p>

Приоритетность развития в Харьковском регионе приведенных кластеров определена с учетом национальной и региональной экономической безопасности. Сотрудничество и хозяйственная кооперация предприятий кластера энергетического машиностроения оказывали содействие достижению ими значительных успехов в мировой электроэнергетике. Так, ведущее предприятие кластера ОАО «Турбоатом» занимает четвертое место в мире среди компаний-производителей турбин для АЭС.

Приоритетность дальнейшего развития инновационного высокотехнологичного и наукоёмкого ракетно-космического кластера определена нормативно-правовой базой Украины, в том числе Законом Украины «Об утверждении Общегосударственной целевой научно-технической космической программы Украины на 2008–2012 годы» [1]. Космическая отрасль Украины является одной из ведущих в мире. Украина занимает третье место в мире (после России и США) по количеству запущенных в космос ракет-носителей. Космической отрасли Украины принадлежит 12,1% мирового рынка пусковых услуг.

Приоритетность развития регионального кластера по производству бронетехники и дизелестроению определена нормативно-правовой базой Украины. Базовым производственным предприятием кластера является государственное предприятие «Завод им. В. О. Малышева». Кластер является стратегически важным для государства, его продукция обладает высоким уровнем конкурентоспособности на мировом рынке вооружений, а экспортным направлением деятельности предприятия в дизелестроении является участие в тендерах по модернизации тепловозного подвижного состава стран СНГ.

Фармацевтическая промышленность – одна из стратегических областей. В экономике Харьковской области она занимает 3,6% в общем объеме выпуска продукции промышленности региона. Это – одна из наиболее динамичных и наукоёмких областей экономики не только региона, но и страны. По показателям объемов производства продукции фармацевтический сектор Харьковской области занимает 2-е место в Украине (после г. Киева) и обеспечивает производство свыше 18% отечественных лекарственных препаратов.

Мировой опыт доказывает, что особенности и преимущества кластерных структур дают региону уникальные возможности в достаточно

короткие сроки достичь существенного увеличения объема производства и реализации продукции, в том числе конкурентоспособной для экспорта; повысить уровень занятости трудоспособного населения; расширить налоговую базу и увеличить бюджет территории; поднять социальные стандарты. Развитие инновационных кластерных структур Харьковского региона сдерживает ряд проблем, среди которых основными являются их недостаточная институциональная, целевая и финансовая поддержка государством. Тем не менее, в ближайшие 10 лет такие структуры будут одним из наиболее перспективных секторов промышленности Харьковской области и национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Відомості Верховної Ради України, 2009, №12, ст.148 – <http://zakon.rada.gov.ua>

2. Гаврилов А. И. Региональная экономика и управление. Межрегиональное экономическое взаимодействие. – [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://polbu.ru/gavrilov_reconomy/ch20_i.html

3. Европейский союз: справочник-путеводитель / под ред. О. В. Бутоиной. – М.: ИД «Деловая литература», 2003. – 127 с.

4. Евтюхин Д. В. Концепция локальной производственной агломерации и специализации в кластерной теории формирования конкурентных преимуществ // Сборник научных трудов МАЭП. – М.: МАЭП, 2008. – 24 с.

5. Мигранян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой. – [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://subcontract.ru/Docum/>

6. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року: монографія/ М. М.Добкін, В. С.Пономаренко, М. О.Кизим та ін. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 512 с.

7. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року: монографія/ А. Б. Аваков, В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. М. Тищенко та ін. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.

8. Тищенко А. Н. Кластеры: признаки, диагностика и формирование // Проблемы экономики. – 2010. - №1. – С.55 – 69.

9. Тищенко О. М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції. – Теоретичні та прикладні питання економіки:

Зб. наук. праць.– К.:Вид.-поліграф.центр «Київський університет», 2010. – Вип. 21. – С. 74 – 81.

10. Федотов А. П. Устойчивое развитие и его место в общей истории развития человечества. // Диалог. –1996. –№ 9.– С. 22 – 37.

Гонда Владимир

канд. экон. наук, доцент, зам. декана экономического факультета
Экономического университета Братиславы (Словакия)

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ В СВЕТЕ ЛИССАБОНСКОЙ СТРАТЕГИИ И ПРОГРАММЫ «ЕВРОПА 2020»¹

Проблематика экономики знаний, которая формируется в современных условиях глобализации мировой экономики, является сравнительно новой областью экономической теории. Сам термин *экономика знаний* стал применяться в конце 20-го века для описания такого типа экономики, который в основном основан на использовании знаний, развитии сектора информационных и коммуникационных технологий и их растущем влиянии во всех сферах экономической деятельности. Первым его использовал П. Друкер (P. Drucker) в своей книге «*Век прерывистости*» (*The Age of Discontinuity*, 1968). Размышления об экономике знаний (или же шире, об информационном обществе) развивались динамично в области экономики и социологии, особенно в 90-х годах прошлого века (D. Bell, 1973; K. Kumar, 1978; M. Castells, 1996; K. Kelly, 1998; C. Shapiro, H. Varian, 1998; R. D. Atkinson a R. H. Court, 1998). Ключевая роль приписывается знаниям и их носителю – высококвалифицированной рабочей силе, определяемой как человеческий капитал (G. S. Becker, T. W. Schultz). Формирование экономики знаний сопровождается серией количественных и ка-

¹ «Príspevok/výstup vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojov EÚ» (50 %), a v rámci riešenia projektu VEGA Determinanty formovania znalostnej ekonomiky v kontexte novej hospodárskej stratégie «Európa 2020» (50 %).

чественных изменений, которые изменяют структуру, функционирование и правила экономики. Значительно повышается доля образовательных и исследовательских учреждений в динамичном хозяйственном росте страны. Изменения в процессе воспроизводства касаются микро- и макроэкономических рамок, а также соответствующей экономической политики.

Для экономики знаний (*knowledge economy*) в литературе используются и другие (синонимические) выражения, под которыми авторы понимают один и тот же феномен, например, *экономика, основанная на знаниях* (*knowledge-based economy*), или *новая экономика* (*new economy*) [3]. На природу новой экономики существенно влияет глобализация, поэтому она называется также *глобальная экономика* (*global economy*), которая развивается во всем мире. Если подчеркивать взаимозависимость экономической деятельности, можно говорить о *сетевой экономике* (*network economy*), или *цифровой экономике* (*digital economy*). Иногда, акцентируя желаемый результат и быстрые изменения в производстве новых продуктов и услуг, употребляется термин *инновационная экономика* (*innovative economy*).

Развивать экономику знаний стараются все развитые страны. Лидеры Европейского Союза в марте 2000-го г. приняли Лиссабонскую стратегию, которая преследовала цель превратить к 2010-му году Европу в экономику, основанную на знаниях, которая приобретет динамизм и конкурентоспособность, с амбицией сравняться в этих областях с США и Японией и стать для них равноправным партнёром [4]. Решения Лиссабонского саммита стран-членов ЕС стали обязательными и для новых членов Союза, которые также приняли участие в Лиссабонской стратегии и стремились повышать конкурентоспособность национальной экономики, основанной на знаниях. Решение принятой концепции повышения конкурентоспособности предусматривало ряд взаимосвязанных инициатив и структурных изменений, ведущих к созданию макроэкономических рамок, способствующих экономическому росту и занятости. Однако процесс экономических реформ, начавшийся в 2000-м году, пока не оправдал ожиданий – конкурентоспособность стран ЕС не улучшается, инвестиции в исследования и разработки, которые должны стать двигателем экономики знаний, являются неудовлетворительными, и ЕС в этой области пока отстаёт от своих главных конкурентов – США и Японии. Барселонской целью с 2002го года было увеличение объёма инвестиций в исследования и разработки в ЕС в 2010-м году до 3% ВВП, причём 1/3 этих средств должен был обеспечи-

вать публичный сектор и 2/3 – частный сектор. Эту цель выполнили только скандинавские страны Швеция (3,6%) и Финляндия (3,4%) (данные за 2007 год); данный показатель в среднем по ЕС составляет менее 2%.

Что касается Словакии, развитие экономики знаний реализовалось по проекту «*Минерва*» – подпрограмме «*Стратегии конкурентоспособности для Словакии до 2010-го года*» [2]. Данный проект делал упор на следующие области: человеческие ресурсы и образование, информационное общество, предпринимательская среда, наука, исследования и инновации. В области науки, исследований и инноваций уязвимым местом Словакии является крайне низкий уровень инвестиций в эту область, которая существенно отстаёт от среднего показателя по ЕС (0,46% от ВВП, что составляет лишь около одной четвёртой уровня среднего показателя по ЕС). Однако наука и исследования могут успешно развиваться только тогда, когда к ним будет соответствующий интерес в обществе и когда они приобретут адекватный общественный престиж. Формирование экономики знаний без поддержки образования, науки, исследований и развития информационных технологий немислимо. Если же наука и исследования должны играть роль ускорителя экономического роста и двигателя общества, основанного на знаниях, для этого необходимо создать соответствующие условия. Необходимы более эффективные формы прямой и косвенной поддержки исследований и разработок, чтобы Словакия в этой области приблизилась к странам ЕС и наука и техника стали одним из инструментов её интеграции в европейское научное пространство. В экономической теории и в общественной практике необходимо уделять гораздо больше внимания вопросам образования, науки, исследований, инноваций, инвестиций в человеческий капитал, месту и роли университетов в инновационном развитии общества.

Пример Финляндии за последние 20 лет показывает, что экономика знаний может быть успешно построена в относительно небольшой стране. Благодаря крупным инвестициям в науку и образование Финляндия добилась очень хороших результатов: в начале XXI века она способна выдержать жёсткую конкуренцию и регулярно борется за первые места в ЕС и в мире. Это вдохновляющий пример и для Словакии, поскольку оставить будущее развитие только на временных сравнительных преимуществах (например, дешёвой рабочей силе) не является перспективным. Переход СР к экономике знаний требует сосредоточить внимание на качественных факторах,

вливающих на экономическую результативность (человеческий капитал, инновации, информационные технологии и т. д.).

Необходимым условием для улучшения положения СР является повышение инновационного динамизма, создание производственных отраслей с высокой добавленной стоимостью, основанных на знаниях, идеях и открытиях. Одновременно СР и ЕС в целом, должны противостоять новым ключевым вызовам в условиях перехода к экономике знаний (глобальная конкурентоспособность, эффективное использование ресурсов и энергетическая безопасность, финансовая стабильность, демографические изменения, борьба с бедностью, климатические риски и т. д.).

Несмотря на частичные успехи, основные цели Лиссабонской стратегии к концу 2010-го года не удалось выполнить. Неудача Лиссабонской стратегии связана с недостаточной политической волей к осуществлению реформ. Лиссабонская стратегия имела слишком много целей, зачастую противоречивых, и механизмы контроля также себя не оправдали. Кроме того, реализацию целей осложнил *глобальный финансовый и экономический кризис*, который вызвал резкое снижение экономической активности и ударил по публичным финансам, бизнесу, занятости и домашним хозяйствам. Кризис значительно ухудшил все основные макроэкономические показатели – промышленное производство в ЕС упало на уровень девяностых годов, падение ВВП в 2009 году достигло минус четыре процента, резко увеличилась публичная задолженность (до 80 процентов), дефицит публичных финансов повысился до семи процентов.

Европа должна извлечь уроки из глобального финансового и экономического кризиса. Прежде всего следует отметить, что экономики государств-членов ЕС естественно связаны между собой и что ни одна страна не может сегодня эффективно решать глобальные проблемы, если действовать в одиночку. И впредь необходимо действовать совместно посредством стратегии типа Лиссабонской. Поиск выхода из кризиса должен быть одновременно вдохновением для формирования новой модели социальной рыночной экономики. Надо сохранить принцип роста, основанный на знаниях, инновационных методах и более эффективном использовании ресурсов. Стратегия «*Европа 2020*», утвержденная в марте 2010-го года на саммите ЕС в Брюсселе, является 10-летним планом Союза, предусматривающим долгосрочные цели на основе новых инициатив, особенно в экономическом и социальном измерении. Данная Стратегия ЕС определяет

картину будущего на следующее десятилетие, основанную на трёх движущих силах экономического роста: *разумный рост* (содействие развитию знаний, инноваций, образования и цифрового общества), *устойчивый рост* (эффективное использование ресурсов и развитие конкурентоспособной экономики с низким уровнем углеродного хозяйства), *инклюзивный рост* (повышение уровня занятости и борьба с бедностью) [1].

В первые месяцы 2011-го года правительства отдельных стран-членов ЕС должны разработать в рамках так называемого *Европейского семестра* национальные программы, которые должны помочь им в выполнении Стратегии «Европа 2020», и одновременно содействовать координации экономических политик и составлению национальных бюджетов. ЕС установил для государств-членов на период 2011 и 2012 годов три основные приоритета – финансовую консолидацию, реформу рынка труда (реформа пенсионной системы, реинтеграции безработных на рынок труда) и меры по содействию экономическому росту.

Предварительный проект «*Национальной программы реформ СР*» [5], в качестве приоритетных направлений рассматривает следующие: оздоровление публичных финансов; образование, наука и инновации; занятость и социальная интеграции; бизнес-среда (сокращение бюрократии, прозрачная среда и взыскательность права, сокращение региональных различий, строительство автомагистралей); здравоохранение; эффективное использование энергии и ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

- Európa 2020. <http://www.euractiv.sk>
2. GONDA, V.: Veda a výskum ako hnací motor znalostnej ekonomiky vo svetle Lisabonskej stratégie. In: Ekonomická revue. Roč. X, 2007, č. 2-3, s. 40 – 55.
3. KELEMEN, J. a kol. Kapitoly o znalostnej spoločnosti. Bratislava, 2008.
4. MENBERE T. Workie a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Bratislava: EÚ SAV, 2010.
5. Národný program reforiem SR 2010. Bratislava, november 2010, 26 s.
6. Program stability Slovenskej republiky na roky 2009 až 2012. Bratislava, Ministerstvo financií SR, január 2010, 49 s.
7. Odborný seminár v rámci Národného konventu o EÚ. Bratislava, 1. marca 2011.

Раевнева Е. В.

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой статистики и экономического прогнозирования
Харьковского национального экономического университета

ДИАГНОСТИКА НЕРАВНОМЕРНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Исследование причин и диагностика неравномерности развития территорий является важной частью региональной государственной политики любой страны, что позволяет не только выявить существующую ситуацию в плане диспропорций регионального развития, но и оценить эффективность усилий правительства, направленных на их устранение. Важность и актуальность управления диспропорциями регионального развития обусловлены, прежде всего, тем, что они провоцируют возникновение и нарастание противоречий в согласовании экономических интересов как собственно между регионами, так и между центром и регионами, что проявляется в:

- *замедлении экономического роста страны*, обусловленном необходимостью направления части бюджетных ресурсов на региональное выравнивание, а не на стимулирование развития территорий;
- *повышении социальной напряженности в стране*;
- *усилении политической разобщенности территорий и экономической дезинтеграции*.

Следовательно, оценка и анализ неравномерности социально-экономического развития административно-территориальных образований представляет собой одной из наиболее актуальных задач региональной политики для большинства стран.

В Европе с середины 70-х годов XX века с целью поддержки наиболее отсталых (депрессивных) регионов начался процесс формирования и реализации региональной политики Европейского Сообщества. Эволюционно данный процесс характеризуется следующими кардинальными событиями [1]:

1958 год – создание двух фондов – Европейского социального фонда и Европейского фонда аграрной помощи и гарантий для выполнения

одного из положений Римского договора о гармонизации и снижении расходов в развитии регионов;

1975 год – создание одного из основных современных инструментов региональной политики Евросоюза – Европейского фонда регионального развития, который занимается распределением взносов членов ЕС в общий бюджет между проектами, реализуемыми в наиболее отсталых регионах;

1992 год – заключение Маастрихтского договора, который задекларировал политику выравнивания состояния регионов в странах ЕС как одну из главных приоритетных задач развития Европейского Союза наряду с формированием общего рынка и Валютного союза. С 1994 по 1999 г. больше 200 млрд ЭКЮ (одна треть бюджета ЕС) было направлено на реализацию данной политики. Кроме того, в этот период были окончательно сформированные финансовые инструменты для формирования эффективной политики регионов, которые включали в себя структурные фонды и специализированные программы (ISPA, SAPARD, PHARE, INTERREG);

1994 год – создание Комитета регионов (Committee of Regions, COR), включающего представителей всех регионов Европы для формирования сбалансированной политики регионального развития в рамках сообщества. Комитет является совещательным органом, который принимает участие в процессе принятия решений в разных областях: экономическое и социальное взаимодействие регионов, трансъевропейские инфраструктурные сети, здравоохранение, образование, культура, социальная политика и политика занятости, профессиональный тренинг, охрана окружающей среды, транспорт.

Таким образом, постепенно реализовалась трансформация концепции Европы наций в Европу регионов. Одним из последствий таких преобразований стало повышение конкурентоспособности регионов Европы за счет создания единого рынка с общими «правилами игры», на котором регионы рассматриваются как самостоятельные субъекты.

Важнейшими структурными институтами реализации региональной политики ЕС являются международные фонды, деятельность которых направлена на оказание содействия развитию отсталых регионов, поддержание экономических и социальных преобразований областей, которые испытывают структурные затруднения; поддержание адаптации и модернизации стратегий и систем управления региональным развитием. На

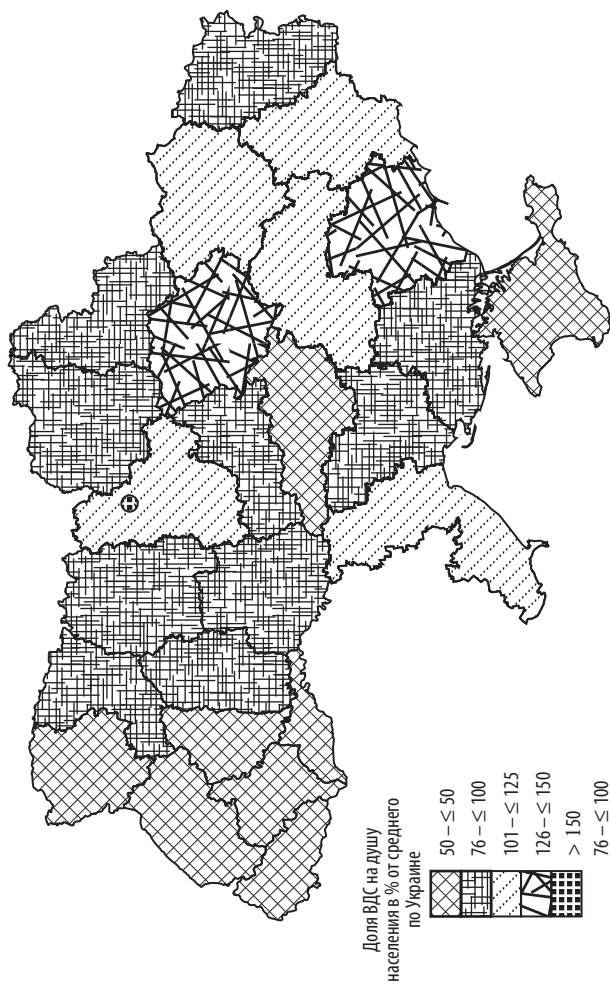
сегодняшний день в Европейском Союзе существуют следующие фонды регулирования региональной политики: Европейский фонд регионального развития (ERDF) [2], Европейский социальный фонд (ESF) [3] и Фонд единства [4].

Каждый из перечисленных фондов отвечает трем главным задачам региональной политики Европейского Союза, которые представлены в стратегической программе политики сближения на 2007–2013 гг. [5], а именно:

- 1) **региональная конвергенция** – наиболее важная задача, на которую отводится 78% общего бюджета сообщества. Распределение средств для решения данной задачи осуществляется через структурные фонды для финансирования проектов на развитие регионов, в которых ВВП на душу населения составляет менее 75% от среднего по ЕС;
- 2) **региональная конкурентоспособность и занятость**. В рамках выполнения этой задачи основное внимание отводится поддержке и проведению экономических и социальных реформ, внедрению инноваций и развития социальной сферы для повышения экономической привлекательности регионов, которые не входят в число поддерживаемых регионов в рамках первой задачи;
- 3) **европейское территориальное сотрудничество**. Эта задача направлена на усиление трансграничного и межрегионального сотрудничества, развитие общей инфраструктуры, экономических связей и сетей компаний малого и среднего бизнеса и базируется на существующей программе INTERREG.

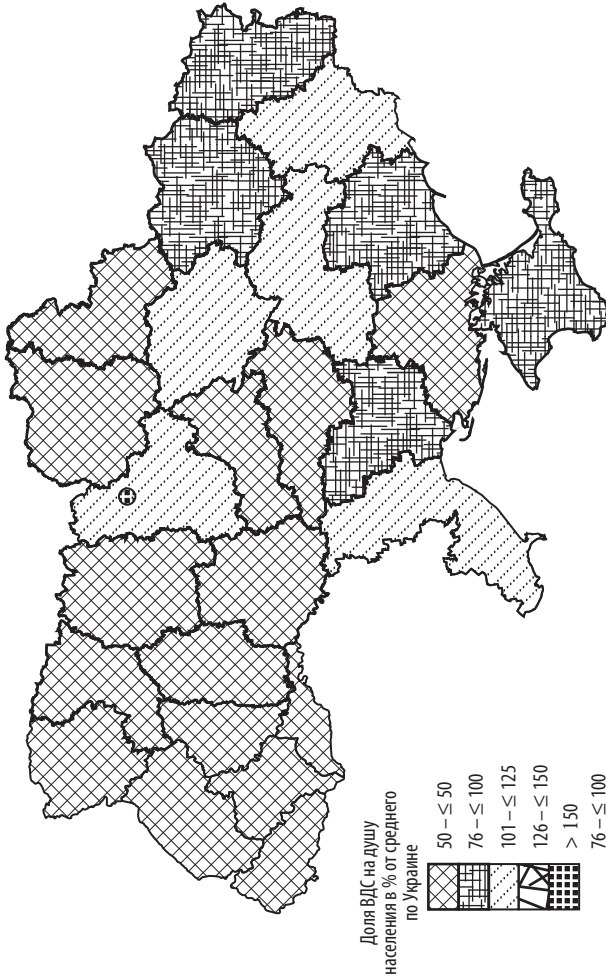
На сегодняшний день Украина характеризуется наличием существенных диспропорций в развитии территорий. Доказательством этого является изменение за период 1998-2009 гг. количества регионов, где значения одного из макроэкономических индикаторов регионального развития – валовой добавленной стоимости (ВДС) на душу населения меньше среднего по Украине (рис. 1 а, б).

Если в 1998 году к группе слаборазвитых регионов Украины относилось 9 регионов, где уровень ВДС на душу населения был меньше 75% от среднего уровня по стране, то к 2009 году их число возросло до 15 регионов из 27. При этом в данных регионах удельный вес населения в общей численности по стране составил 42%. Все это свидетельствует об угрожающем усилении социальной напряженности в стране.



а) 1998 год

Рис. 1. Пространственное распределение ВДС на душу населения регионов Украины, в % к среднему уровню по Украине



б) 2009 год

Окончание рис. 1.

Кроме того, учитывая интеграционные устремления нашей страны, направленные на вхождение в Евросоюз, органы государственной власти должны изучать и поддерживать идеологию формирования эффективной региональной политики на основе решения перечисленных выше задач стратегической программе политики сближения в сообществе. Анализ основных нормативно-правовых документов, в которых наиболее структурировано и системно сформулированы основные положения государственной региональной политики [6 – 8], позволил сделать вывод о том, что нормативная база в Украине сформирована. Однако пока еще отсутствуют эффективное правовое поле, которое бы регулировало проведение мониторинга развития территорий и адекватные ему инструменты для обеспечения равномерного развития территорий Украины. Это обуславливает необходимость широкого использования мирового опыта оценивания неравномерности развития регионов и разработки действенных методических подходов к диагностике и управлению данной неравномерностью.

Основываясь на неоклассическом подходе к пониманию источников регионального роста [9–12; 14; 15–17], а также на анализе существующих подходов к обоснованию инструментов оценки региональной неравномерности [13; 18; 19], в работе предложен следующий алгоритм анализа неравномерности регионального развития в Украине (рис. 2). Данный алгоритм основан на использовании показателей σ -конвергенции, которые предложено разделить на четыре группы: показатели вариации, концентрации, наклона и обобщающие показатели. В качестве макроэкономических индикаторов региональных диспропорций предлагается использовать показатели доходности, которые определяют уровень благосостояния региона в целом и его населения, в частности. Однако следует заметить, что при анализе неравномерности регионального развития можно использовать те индикаторы, которые соответствуют цели исследования.

Приведем фрагмент расчета неравномерности регионального развития в Украине на примере показателя ВДС на душу населения за период 2000–2009 гг. (рис. 3).

Полученные расчеты позволили сделать ряд выводов:

- 1) Анализ полученных значений коэффициента вариации по показателю ВДС на душу населения, которые изменяются в диапазоне 37–59% (рис. 3, а), свидетельствуют о наличии в Украине существен-

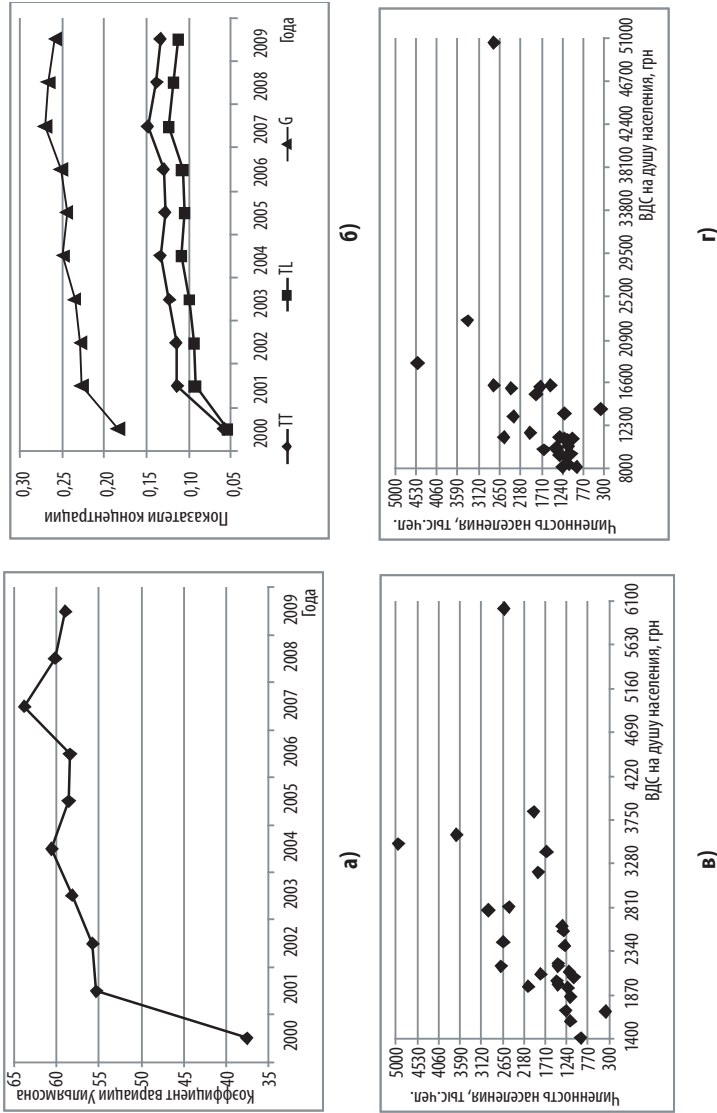


Рис. 3. Динамика изменения показателей: а) коэффициент вариации; б) индексов Тейла и коэффициента Джини; в) и г) показателя асимметрии за 2000г. и 2009 г. соответственно для показателя ВДС на душу населения

ных диспропорций регионального развития, характеризующихся дивергентными эффектами. Это свидетельствует о возникновении и, что более тревожно, усилении дальнейшего разрыва в уровне развития территорий;

- 2) Индекс Джини показывает уровень неравномерности распределения ВДС на душу населения среди регионов (рис. 3, б). Его значение в 2009 г. составляет 0,258, что свидетельствует о том, что среднее отличие концентрации дохода в регионах относительно концентрации его населения на 25,8% больше равномерного. Данный результат также отображает дивергенционную тенденцию в региональном развитии Украины;
- 3) Индекс энтропии Тейла характеризует концентрацию регионов по доходам. Его экономическая интерпретация заключается в следующем: если значение индекса приближается к 0, то диагностируется конвергенция по доходам, если оно приближается к ∞ , то наблюдается дивергенция. Хотя полученные значения индекса Тейла не очень велики (диапазон изменения значений $[0,05 \div 0,15]$), но наблюдается тенденция к их росту, что можно расценивать как отражение дивергентных тенденций регионального развития. Кроме того, превышение значений первого индекса Тейла (T_T) над вторым (T_L) свидетельствует о том, что подобную неравномерность обуславливают богатые регионы, которых в стране мало;
- 4) Анализ показателя асимметрии (рис. 3 в, г), отражающий распределение ВДС на душу населения относительно численности населения в стране свидетельствует, что если в 2000 году наблюдалось рассеяние регионов по шкале графика, то с течением времени в 2009 году практически все регионы концентрируются в начале координат. Точка выброса на графике отражает г. Киев. Это свидетельствует о продолжающемся процессе дивергенции, но с условием, что диспропорции в региональном развитии обусловлены существенным отрывом г. Киева и обнищанием остальных территорий Украины.

Таким образом, предложенный алгоритм анализа неравномерности регионального развития в Украине может рассматриваться как действенный инструмент мониторинга при формировании эффективной региональной политики в стране, а также использовать органами местного самоуправления для диагностики неравномерности развития внутри регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Cini M. European Union politics. – Oxford University Press, 2007 – 496 p.;
2. Regulation (EC) No 1080/2006 of the European parliament and of the Council of 5 July 2006 on the European Regional Development Fund and repealing Regulation (EC) No 1783/1999;
3. Regulation (EC) No 1081/2006 of the European parliament and of the Council of 5 July 2006 on the European Social Fund and repealing Regulation (EC) No 1784/1999;
4. The Cohesion Fund – A boost for European solidarity // Inforegio Panorama. – 2004. – № 14;
5. Cohesion policy: Strategic Report 2010 on the implementation of the programmes 2007–2013;
6. Концепція державної регіональної політики [електронний ресурс] / Указ Президента України від 25 травня 2001 року N 341/2001;
7. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» (із змінами, внесеними згідно із Законом №3235-IV від 20.12.2005 р.) // Вісн. Верховної Ради України. – 2005. – №51.–Ст. 548.;
8. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року [електронний ресурс] / Постанова КМУ від 21 липня 2006 р. N1001;
9. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) // Вопросы экономики. – 2000. – №9. – С. 126–145;
10. Barro R. J., Sala-i-Martin X. Economic Growth. – New York: VcGraw–Hill, 1995. – 654 с.; 11. Barro R., Sala-i-Martin X. Convergence // Journal Political Economy. – 1992. – №100. – P. 223–251;
12. Кругман П. Пространство: последний рубеж // Пространственная экономика. – 2005. – №3. – С. 121–126;
13. Matkowski Z., Prychiak M. Real economic convergence in EU accession countries // International Journal Applied Econometrics and Quantitative Studies. – 2004. – Vol. 1 – P. 5–38;
14. Somesh. K. Mathur. Absolute and Conditional Convergence: Its Speed for Selected Countries for 1961-2001 // The journal of the Korean economy. Vol. 6 – 2005. – №2. – P. 245–273;

15. Лавровский Б. Л., Шильцин Е. А. Индикаторы вариации в региональных исследованиях : учеб.-метод. пособие / Новосибир. гос. тех. ун-т. – Новосибирск, 2009. – 63 с.;

16. Иодчин А. Декомпозиция межрегиональной конвергенции в России // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №4. – С. 475–482;

17. Либман А. М. Роль экономической интеграции и дезинтеграции на постсоветском пространстве: количественный анализ // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 5. – С. 58-73.;

18. Barro R. J., Sala-i-Martin X. Economic Growth: 2nd ed. – Cambridge: MIT Press, 2004. – 554 p; 19. Cowell F. Measuring Inequality, 2nd edn. – Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 2009 – 255 p.

Иванов Ю. Б.

д-р экон. наук, профессор, зам. директора по научной работе

Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины

**РЕГУЛЯТИВНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
В КОНТЕКСТЕ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ**

Роль налогообложения в социально-экономическом развитии и страны в целом, и регионов достаточно значима. *Во-первых*, налоги, выполняя фискальную функцию, выступают важнейшим из источников формирования бюджетов всех уровней. *Во-вторых*, средствами налоговой политики (при помощи регулирующей функции налогов) государство воздействует на экономические интересы плательщиков, стимулируя либо сдерживая те или иные направления их деятельности.

Введение в действие Налогового кодекса Украины [2] коренным образом изменило условия реализации регулятивного потенциала системы налогообложения. Первый опыт применения на практике норм обновленного налогового законодательства, наряду с наличием многих позитивных моментов [3, 6], свидетельствует о наличии целого ряда проблем в этой сфере, причем проблемы эти требуют незамедлительного решения. К числу наиболее важных из таких проблем относятся:

- 1) явно недостаточное отражение налогового регулирования в системе принципов построения налогового законодательства;
- 2) недостатки законодательного определения налоговой льготы, как одного из основных локальных (элементных) инструментов налогового регулирования;
- 3) снижение роли органов местного самоуправления в процессах налогообложения;
- 4) сужение перечня реализованных в Кодексе направлений налогового регулирования и «выпадение» из него налогового стимулирования: развития депрессивных регионов, инновационной деятельности, создания новых рабочих мест и т. п.;
- 5) перенесение акцента в системе инструментов налогового регулирования на инструменты системного характера при практически полном сворачивании комплексных и ограниченном применении локальных (элементных) инструментов;
- 6) неурегулированность условий применения упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства и отсутствие четкой программы действий по ее реформированию;
- 7) чрезмерное увлечение налоговыми льготами отраслевого характера, что существенно искажает их инвестиционную привлекательность и нарушает условия конкуренции.

Первая проблема, хотя и носит общетеоретический характер, во многом является определяющей для всех остальных.

Принципы построения налоговой системы, урегулированные ранее в ст. 3 Закона Украины «О системе налогообложения» [1], в Налоговом кодексе Украины заменены на основные принципы налогового законодательства, что явно не одно и то же. Более того, в действующем налоговом законодательстве ни принципы налогообложения, ни принципы налоговой политики, ни принципы построения системы налогообложения теперь вообще не урегулированы.

С точки зрения реализации регулирующей функции налогов, исключительно важным является то, что ни один из принципов налогового законодательства в Налоговом кодексе не связан с налоговым регулированием.

Для сравнения отметим, что в отмененном Законе Украины «О системе налогообложения» по крайней мере три из двенадцати принципов прямо касались налогового регулирования (стимулирование научно-технического прогресса, технологического обновления производства, выхода отечественного товаропроизводителя на мировой рынок высокотехнологичной продукции; стимулирование предпринимательской производственной деятельности и инвестиционной активности – введение льгот по налогообложению прибыли (дохода), направленной на развитие производства; социальная справедливость – обеспечение социальной поддержки малообеспеченных слоев населения путем введения экономически обоснованного необлагаемого минимума доходов граждан и применения дифференцированного и прогрессивного налогообложения граждан, получающих высокие и сверхвысокие доходы).

Вполне понятно, что эти принципы не в полной мере соответствовали приоритетам налоговой политики и социально-экономического развития Украины, а также принципам ВТО. Кроме того, как показывает анализ норм Кодекса, часть из них реализуется и в обновленной системе налогообложения. Однако отказ от законодательного установления принципов, связанных с налоговым регулированием, трудно назвать позитивным шагом, а восстановление этих принципов (в измененном и соответствующем сегодняшним реалиям виде) является, по мнению автора, одной из приоритетных задач корректировки налогового законодательства в ближайшей перспективе.

Следующей, не менее серьезной в теоретическом плане, проблемой является нечеткость законодательного урегулирования такого важнейшего элемента налога, как налоговая льгота. Следует, правда, отметить, что само по себе законодательное определение льготы (чего вообще не было в украинском налоговом законодательстве до 2011 года), является безусловным шагом вперед.

В соответствии со ст. 30 Налогового кодекса Украины *налоговая льгота* – это предусмотренное налоговым и таможенным законодательством освобождение налогоплательщика от обязанности по начислению и уплате налога и сбора, уплата им налога и сбора в меньшем размере при наличии соответствующих оснований (особенностей, характеризующих определенную группу налогоплательщиков, вид их деятельности, объект нало-

гообложения или характер и общественное значение осуществляемых ими затрат).

В Кодексе представлен также перечень налоговых льгот, включающий в себя четыре группы:

- 1) налоговый вычет (скидка), который уменьшает базу налогообложения до начисления налога и сбора;
- 2) уменьшение налогового обязательства после начисления налога и сбора (налоговый кредит в международном понимании этого термина);
- 3) установление сниженной ставки налога и сбора;
- 4) освобождение от уплаты налога.

К основным проблемным моментам приведенного определения, по нашему мнению, относятся следующие.

Во-первых, налоговая льгота не отнесена Кодексом к обязательным элементам налога (сбора). Практическим следствием этого, на первый взгляд, чисто теоретического недостатка является то, что налоговые льготы в соответствующих разделах Налогового кодекса Украины не структурированы в отдельные статьи, а значит, остается актуальной проблема четкой идентификации льгот и отделения их от других локальных инструментов налогового регулирования, льготами не являющихся, что приводит к некорректности налоговой статистики.

Во-вторых, перечень видов налоговых льгот явно является неполным. В нем не учтены такие виды льгот, как необлагаемый минимум (максимум); налоговые каникулы и т. п. Кроме того, если рассматривать налоговую льготу как исключение из общих правил налогообложения, облегчающую выполнение налоговой обязанности, к этому понятию следует относить и право на применение кассового метода налогового учета, и увеличение продолжительности налогового периода, и некоторые другие нормы, применяемые к отдельным категориям плательщиков.

В-третьих, проблемным моментом, связанным с налоговым регулированием, является также запрет на перенос неиспользованной льготы на следующие налоговые периоды или на последующее возмещение из бюджета. Проблема заключается в том, что в случае применения инвестиционной или инновационной налоговой скидки (налогового кредита) высвобождаемая сумма может многократно превышать базу налогообложения (на-

логовые обязательства) по налогу на прибыль. Именно поэтому в мировой практике обычно предусматривается возможность использования права на такую льготу в течение достаточно длительного периода (Чехия – 3 года, Греция – 10 лет, США и Испания – 10 лет, а в Бельгии – без каких-либо временных ограничений) [4].

Серьезной проблемой является также резкое сокращение прав органов местного самоуправления в налоговых правоотношениях, что, в совокупности с прогнозируемым снижением поступлений от местных налогов и сборов, свидетельствует о наличии негативной тенденции дальнейшей централизации системы налогообложения. Следует отметить, что начиная с 2011 года органы местного самоуправления утратили право предоставления налоговых льгот по общегосударственным налогам и сборам (в пределах сумм, поступающих в местные бюджеты), что не позволяет им проводить эффективную региональную налоговую политику.

Сравнение предусмотренных Кодексом направлений налогового регулирования (энергосбережение, инвестиционная деятельность, поддержка малообеспеченных и социально незащищенных слоев граждан, стимулирование предпринимательской активности и др.) с мировой практикой налогообложения показывает явное несоответствие установленных приоритетов налогового регулирования. Так, в системах налогообложения стран G-20 приоритетными направлениями налогового регулирования, наряду с поддержкой малообеспеченных граждан, является налоговое стимулирование инноваций, создания рабочих мест и обеспечение эффективной занятости. В обновленной системе налогообложения два последних направления практически не представлены, а термин «инновации» – вообще отсутствует в тексте Кодекса.

Анализ предложенного Кодексом инструментария налогового регулирования позволяет сделать вывод о том, что основной акцент сделан на применении инструментов системного характера [5] (прежде всего, снижение налоговой нагрузки и изменение структуры системы налогообложения). Такой подход, при сокращении спектра локальных (элементных) инструментов и практически полном отказе от комплексных инструментов налогового регулирования территориальной направленности (специальные налоговые режимы для территорий приоритетного развития, специальных экономических зон и технопарков), не позволяет решать средства-

ми налоговой политики проблемы выравнивания регионального развития и поддержки депрессивных регионов, что является одним из наиболее распространенных направлений налоговой политики в мировой практике налогообложения.

Неурегулированной осталась ситуация с альтернативными системами налогообложения, за исключением фиксированного сельскохозяйственного налога, который сохранен в Кодексе практически в неизменном виде (с учетом некоторых несущественных и преимущественно технических корректировок).

Заложенная в проекте Кодекса идея отмены фиксированного налога с доходов физических лиц от предпринимательской деятельности и коренного реформирования упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности с полной отменой этой альтернативной системы в перспективе (с 2016 года) не была поддержана Президентом Украины и послужила одной из основных причин применения им права «вето». Правда, этому способствовала и интенсивная протестная кампания предпринимателей во второй половине ноября 2010 года.

Налоговый кодекс, принятый 2 декабря 2010 года Верховной Радой Украины, в целом предусматривает, что и фиксированный, и единый налог пока сохраняются в неизменном виде, а 1 глава XIV раздела, посвященная упрощенной системе налогообложения, из текста Кодекса вообще изъята.

Вместе с тем, говорить о неизменности налогового регулирования малого бизнеса в связи с принятием Налогового кодекса было бы не вполне корректно, поскольку для малых предприятий предусмотрено право на применение пятилетних налоговых каникул в виде нулевой ставки по налогу на прибыль предприятий (при объеме доходов до 3 млн грн, среднеучетной численности наемных работников до 20 человек и ежемесячной заработной плате работников, превышающей двукратную минимальную). При этом перечень «запрещенных» видов деятельности значительно увеличен в сравнении с аналогичными ограничениями применения упрощенной системы и составляет 19 позиций.

Следует отметить, что предусмотренный вариант налоговых каникул для малых предприятий является налоговой льготой общего действия и не предусматривает целевого использования высвобождаемых средств предприятий (например, что было бы вполне логичным, на реализацию

инвестиционных проектов). Такой подход приведет к «распылению» высвобождаемых средств и имеет исключительно поддерживающий, но не стимулирующий характер.

Другим недостатком предложенной льготы в виде налоговых каникул является отсутствие норм, противодействующих возможным злоупотреблениям. Так, в случае приближения к критическим уровням объема дохода или среднеучетной численности плательщик может принять решение относительно прекращения деятельности без каких-либо налоговых последствий и зарегистрировать новое малое предприятие, которое с момента регистрации получит право на применение налоговых каникул. Поэтому необходимым является введение нормы относительно возможности прекращения деятельности субъектом налоговых каникул исключительно при условии внесения в бюджет суммы налоговой льготы за период с начала применения льготы с начислением пени.

Серьезной проблемой Кодекса является существенное количество льгот отраслевой направленности, эффективность которых весьма сомнительна [5]. Кроме традиционного объекта налоговой поддержки – сельскохозяйственного производства – в сферу налогового стимулирования попали также другие отрасли и виды деятельности. В частности, налоговую поддержку получают судостроение, самолетостроение, космическая, легкая промышленность, электроэнергетика, добыча газа, книгоиздательская деятельность, производство кинофильмов и др. Причем по большинству стимулируемых видов деятельности предусмотрен комплекс, как правило, целевых и вводимых на определенный ограниченный период льгот по различным налогам и сборам.

Наличие этих и иных проблем в сфере налогового регулирования существенно снижает эффективность налоговой политики и регулятивный потенциал налоговой системы, поэтому корректировка Налогового кодекса должна быть направлена, в том числе и на их устранение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України «Про систему оподаткування» від 18 лютого 1997 р. №77/97-ВР. / В кн. Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів. – 4-те вид., перероб. та доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – С. 6 – 15.

2. Податковий кодекс. Законопроект № 7101-1 від 21.09.2010 р. – Текст законопроекту до другого читання 15.11.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=38590.

3. Загорський В. С. Здобутки та ризики Податкового кодексу / В. С. Загорський, Ю. Б. Іванов, О. Ю. Іванова / В кн. Ліbermanовські читання – 2010: економічна спадщина та сучасні проблеми: Монографія / Під ред. д-ра екон наук, проф. Пономаренка В.С., д-ра екон наук, проф. Кизима М. О., канд. екон. наук, доц. Зими О. Г. - Х.: ФОП Павленко О. Г., ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 45–52.

4. Іванов Ю. Б. Оподаткування та інноваційна діяльність підприємств / В кн.: Інновації: проблеми науки і практики. монографія. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006.– С. 270, 271, 277, 280.

5. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: монографія / за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.

6. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика: монография / Под ред И. А. Майбутова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крисоватого. – К.: Кондор, 2011. – 352 с.

ДОДАТКИ

Додаток 1

Перелік доповідей на секційних засіданнях, які рекомендовані для публікації у фаховому виданні

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

Афанасьев Н. В., Салашенко Т. И. Эффективность инвестиций в снижение энергоемкости валового регионального продукта.

Балтачєєва Н. А., Зарецька Є. В. Питання забезпечення соціального захисту шахтарів-інвалідів в Україні в контексті європейських стандартів.

Беликова Н. В., Волик И. Н. Факторы актуализации проблематики формирования региональной политики в условиях выхода экономики Украины из кризиса.

Брюховецкая Н. Е., Егизарова К. Ю. Некоторые аспекты экономического сотрудничества крупного и малого бизнеса в Украине.

Врода Ю. Ф. Формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу промислового підприємства у відповідності з стратегічним інноваційним портфелем.

Гонтарева И. В. Взаимосвязь устойчивости и эффективности функционирования промышленных предприятий.

Гончарова С. Ю. Направления развития технологии управления персоналом.

Дедіков О. І. Проблеми інноваційного розвитку економіки України в контексті глобальних змін.

Доброзорова Е. В. Машинно-технологическая модернизация аграрного сектора экономики Украины.

Єськов О. Л., Савельєва В. С. Значення інвестування в розвиток людського капіталу.

Zhyvko Z. B., Zhyvko M. O. Problems of intraeconomic control in ministry of internal affairs.

Інполітова І. Я. Розробка та обґрунтування ресурсозберігаючих заходів для підприємств нафтогазового комплексу України.

Калинеску Т. В., Недобега Е. А. Система оцінки соціально-економічного розвитку підприємств.

Коваленко Г. О., Шашко В. О. Реструктуризація як спосіб підвищення ефективності виробництва.

Кривошеї В. В. Оцінка формування показника добробуту підприємств ресторанного господарства.

Кузнецова І. О. Стратегія розвитку національного зернового ринку.

Кучер Ю. Є., Погребняк Е. Ю. Економічна ефективність впровадження екоменеджменту: еколого-економічна концепція.

Ланська С. П. Безперервність професійного розвитку працівників як чинник соціально-економічного розвитку держави.

Лєпа Р. Н., Турлакова С. С. Причини проявлення стадного поведіння в економіці.

Литовченко І. А. Проблеми формування концептуальних основ маркетингу.

Мєрхо О., Колесник В. В. Шляхи ринкового підвищення продовольчої безпеки України.

Окландер Т. О. Мотивація підприємств регіону до інноваційної діяльності.

Пискун Е. І., Куропятник Р. С. Проблеми інноваційного розвитку України.

Снігова О. Ю. Підходи до ідентифікації старопромислових регіонів в зарубіжній науковій літературі.

Сокурєнко П. І. Проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств міста Кременчука.

Хамідова О. М., Захарова К. В. Мотивація туристичних підприємств Криму до інтеграційних процесів.

Черноіванова О. Г. Стан економічної активності молоді на ринку праці в умовах подолання наслідків системної кризи.

Shevchenko O. Depression of regions in Ukraine and possibilities of its overcoming.

Ястремская Е. Н., Геращенко И. Н. Взаимосвязь между конкурентоспособностью предприятия и персонала на рынке труда.

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

Андрос С. В., Романек Т. В. Теоретико-методологические аспекты формирования банковских услуг.

Бидик А. Г. Основні характерні риси та умови застосування інструментів митного регулювання переміщення товарів.

Буга Н. Ю. Дивидендный авансовый взнос налога на прибыль до и после 1 апреля 2011 года: бухгалтерский и налоговый учет.

Грачов О. В. Інформаційне забезпечення моніторингу платоспроможності підприємства для виявлення джерел виконання податкових зобов'язань.

Давыскиба Е. В., Бережная Ю. В. Объективная необходимость и перспективы налогового стимулирования развития медицины в Украине.

Данилов А. Д., Паентко Т. В. Теория игр в методологии исследования проблем налогообложения.

Зима О. Г., Петренко Я. О. Еволюція порядку відшкодування податку на додану вартість в Україні.

Квасний Л. Г., Щербан О. Я. Проблемы синдицированного кредитования в Украине.

Коляда Т. А., Бенч А. Я. Особенности реализации бюджетно-налоговой политики государства в посткризисный период развития экономики.

Найденко А. Е., Чичкова В. Ю. Специальные счета НДС: преимущества и недостатки для государства и налогоплательщиков.

Патюта И. Н., Сунцова А. А. Особенности организации внутреннего финансового мониторинга в коммерческих банках Украины.

Рева Т. М. Податкові інструменти регулювання експорту.

Сидорова Е. Н., Татаркин Д. А. Формирование налогово-бюджетных условий саморазвития регионов.

Сулима М. О. Етапи розвитку вітчизняного міжбанківського кредитного ринку.

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

Zenkova Zhanna, Kolychev Nikolay Censored data analysis with using information about symmetry of distribution.

Аксьонова І. В., Серова І. А. Визначення конкурентоспроможності регіону та система показників її оцінки.

Вещицан О. А. Оценка социально-экономического развития регионов Украины.

Герасимчук З. В., Абрамова І. О. Теоретичне дослідження факторів, що викликають кризу соціально-економічного розвитку регіону.

Голубурда Ю. В. Аналіз та систематизація методів оцінювання ризиків.

Гольцяєва Л. А. Модель протидії фінансовим ризикам на підприємстві.

Гонда В. Экономика знаний в свете лиссабонской стратегии и программы «Европа 2020».

Гриневич Л. В. – канд.ekon.наук, доцент, Мілевська Т. С. – викладач, Харківський національний економічний університет Статистичне дослідження залежності інноваційних процесів в Україні від обсягу реальних інвестицій.

Гришина Л. А. – канд.ekon.наук, доцент, Шемет Л. Г. – ст. преподаватель, Первомайский политехнический институт – Усовершенствование методики анализа финансового состояния предприятия.

Дмитрусенко К. О. Моделювання впливу світових фондових ринків на фондовий ринок України

Дубницький В. Ю., Єрмаков К. В. Вибір методу прогнозування вартості цінних паперів з урахуванням фрактальної вимірності ряду спостережень.

Зирко Е. В. Анализ мировых тенденций и их влияние на экономику Украины.

Иванова Р. Н. Применение SWOT-анализ при формировании стратегии развития регионов в Болгарии.

Иващенко Г. А., Фёдорова О. П. Миграция в Томской области в начале

XXI века.

Ігнашкіна Т. Б., Шура Н. О. Формування галузевих кластерів промислових підприємств Дніпропетровської області з метою аналізу відтворювальних процесів.

Касьянова Н. В. Модель оцінки точки біфуркації в розвитку підприємства.

Косарев В. М. Використання інтегрованих показників при оцінюванні системи управління якістю вищого навчального закладу.

Криворотов В. В., Калина А. В., Савельева А. И. Прогнозирование показателей развития энергетики региона (на примере Свердловской области).

Лук'янова В. В. Діагностика функціонування економічних систем на макрорівні.

Макаркіна Г. В., Івченкова О. Ю. Оцінка ефективності системи безготівкових карткових розрахунків в умовах інформаційної невизначеності.

Мельник О. В. Теоретичні основи формування категорії робоча сила.

Мурзабулатова Е. Кластерный анализ государственных корпоративных прав Украины.

Наумова Г. І. Оцінка рівня збалансованості системи показників діяльності підприємства.

Оглих В. В., Левченко Н. В. Анализ тенденции урожайности зерновых культур.

Пискун Е. И. Особенности управления инновационной деятельностью крупномасштабных экономических систем.

Полякова О. Ю., Сергиенко Е. А. Модели теории катастроф в исследовании динамики развития социально-экономических систем.

Раевнева Е. В., Бобкова А. Ю. Диагностика неравномерности в доходной части региональных бюджетов Украины.

Раевнева О. В., Горохова О. І. Формування індикативних значень показників розпізнавання класу криз промислових підприємств.

Раевнева О. В., Чанкіна І. В. Діагностика та прогнозування стану розвитку промислового підприємства з урахуванням впливу трансформаційних ефектів національної економіки.

Резніченко А. В. Державне управління технологічними змінами в Україні.

Румянцев Н. В., Медведева М. И. Исследование системы обслуживания с ненадежным прибором и переналадкой в начале периода занятости.

Стрижиченко К. А. Мегарегуляторы как один из путей выхода из кризиса.

Томах В. В., Сигаева Т. Е. Тенденции развития экономики знаний в Украине

Тонєва К. В. Статистичний аналіз міжнародного ринку інновацій.

Уманець Т. В., Пінчук Г. В. Податкова реформа як інструмент удосконалення системи оподаткування України.

Фещур Р. В., Баранівська Х. С. Теоретико-методологические принципы диагностики экономической устойчивости предприятия.

Фоміченко І. П. Підвищення ефективності систем управління підприємством на базі використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Наукове видання

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ
«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК
УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ:
ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ»**

19 – 20 травня 2011 року

м. Харків, Україна

Підписано до друку 04.01.2011 р. Формат 70 x 100/16. Папір офсетний.
Гарнітура ArnoPro. Друк різнографічний. Ум.-друк. арк. 4,2.
Обл.-вид. арк. 5,0. Наклад 250 прим. Зам. № 536.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»
61001, Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 7034021, 7034001.
e-mail: inzhek@vl.kharkov.ua; www.inzhek.kharkov.ua
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.
Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.

Харківський національний економічний університет МОНМС України
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України
Вища школа бізнесу Томського державного університету
Уральський федеральний університет
Університет економіки Братислави (Словаччина)
Вища школа Humanitas (Польща)
Громадська організація «ВІВАТ СОКРАТ»

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Тези доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

19-20 травня 2011 року
м. Харків

Харків
2011

ББК 65.050

С 90

Рекомендовано на засіданні вченої ради Харківського національного економічного університету (протокол № 7 від 18.04.2011 р.);
вченої ради Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
(протокол № 4 від 15.04.2011 р.)

Рецензенти: **Булєєв І. П.** – д-р екон. наук, професор, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)

Алексєєв І. В. – д-р екон. наук, професор, зав. кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»

Благуєв І. С. – д-р екон. наук, професор, зав. кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника (м. Івано-Франківськ)

Редакційний комітет: **Пономаренко В. С.** – д-р екон. наук, проф., ректор Харківського національного економічного університету, голова оргкомітету (Україна); **Кизим М. О.** – д-р екон. наук, проф., директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, співголова оргкомітету (Україна); **Іванов Ю. Б.** – д-р екон. наук, проф., заст. директора з наукової роботи Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України, проф. кафедри оподаткування Харківського національного економічного університету, заступник голови оргкомітету (Україна); **Раєвська О. В.** – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету, заступник голови оргкомітету (Україна); **Володимир Гонда** — канд. екон. наук, доц., заст. декану економічного факультету Економічного університету Братислави (Словаччина); **Майбуров І. А.** – д-р екон. наук, проф., зав. кафедри фінансів та податкового менеджменту Уральського федерального університету (Росія); **Татаркін О. І.** – д-р екон. наук, проф., академік РАН, директор інституту економіки Уральського відділення РАН (Росія)

С 90 Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики. Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції 19 – 20 травня 2011 р.– Х.: ФОП Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК», 2011. – с. Укр. мова, рос. мова, польська мова, англ. мова

ISBN 978-966-392- 339-0

У цьому виданні зібрані матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики», в яких розглядаються проблеми забезпечення сталого розвитку України та її регіонів; обґрунтовується інструментарій фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку та моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України. Невід'ємною частиною цього видання є збірка тез доповідей учасників конференції на електронному носії.

Видання рекомендовано науковцям, аспірантам, студентам економічних спеціальностей та фахівцям-практикам, що займаються вирішенням питань соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

ББК 65.050

ISBN 978-966-392- 339-0

© Колектив авторів, 2011

© ФОП Александрова К. М., 2011

© ВД «ІНЖЕК», 2011

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

<i>Александрова Н. В.</i> Актуальные вопросы регулирования социально-трудовых отношений на предприятии.....	80
<i>Артеменко В. О.</i> Фінансова безпека в структурі конкурентоспроможності підприємств регіону.....	81
<i>Бесчастна Д. О., Зоріна О. М.</i> Теоретичні аспекти аналізу інвестиційної привабливості регіонів України.....	82
<i>Вірлич Є. М.</i> Концептуальні підходи до відродження промислового потенціалу переробних підприємств текстильної сировини в Україні.....	84
<i>Врода Ю. Ф.</i> Формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу промислового підприємства у відповідності зі стратегічним інноваційним портфелем.....	85
<i>Гавкалова Н. Л.</i> Капіталізація як стратегічне напрямлення соціально-економічного розвитку регіонів України.....	87
<i>Галушко Б. П.</i> Стратегічний розвиток електроенергетики в регіоні: проблеми та перспективи.....	89
<i>Глеба В. Ю.</i> Впровадження цільової програми територіального управління містобудівним розвитком населених пунктів.....	90
<i>Головка В. А., Власенко Т. А.</i> Особливості прийняття управлінських рішень з урахуванням трансакційних витрат.....	92
<i>Голякова Е. В.</i> Оценка соответствия доходной и расходной частей местных бюджетов.....	93
<i>Горбатова Є. Ф.</i> Аналіз особливостей розвитку туристичної галузі в Україні.....	95
<i>Григорова-Беренда Л. І.</i> Засади державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.....	97
<i>Грузд М. В.</i> Ринкові трансформації регіональних соціально-економічних систем.....	100
<i>Джарадат Т. А.</i> Адаптивні технології підвищення конкурентних переваг підприємств регіону.....	102
<i>Доброзорова Е. В.</i> Машинно-технологическая модернизации аграрного сектора экономики Украины.....	103
<i>Доровский А. В.</i> Диагностика заболеваемости населения Украины и Харьковской области по классам болезней.....	104
<i>Живко З. Б., Живко М. О., Стасів Т. А.</i> Соціальна відповідальність бізнесу в системі економічної безпеки держави.....	106
<i>Захарова К. В.</i> Идентификация состояния интеграционных связей в сфере туризма АПК.....	108
<i>Зборовська О. М.</i> Проблеми оптимізації логістичної системи підприємства.....	109
<i>Іпполітова І. Я.</i> Розробка та обґрунтування ресурсозберігаючих заходів для підприємств нафтогазового комплексу України.....	111
<i>Кайнова Т. В.</i> Партиципация как метод управления персоналом.....	113
<i>Кисель Н. Ф., Морозова А. И.</i> Анализ нестандартных форм занятости и возможность их использования в социально-трудовой сфере Украины.....	114
<i>Кисель Н. Ф., Панькова А. Д.</i> Зарубежный опыт использования гибких форм занятости в глобализациях на рынке труда.....	116
<i>Колісник О. П.</i> Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку шляхом підвищення інноваційного потенціалу.....	117

<i>Комаринець С. О.</i> Розгляд взаємодії між параметрами організаційної гнучкості за ієрархічним підходом	119
<i>Коренєв Е. Н., Зеленкіна К. І.</i> Кластерна стратегія транскордонного розвитку промислових підприємств регіону	120
<i>Коротич А. А.</i> Формування соціального капіталу людини у процесі трудової діяльності	121
<i>Коюда О. П.</i> Концептуальні рамки теорії інноваційних систем	123
<i>Красноносова О. М., Каплієнко М. В.</i> Структурна політика у промисловості як важіль державного регулювання економіки	125
<i>Красноносова О. М., Тур О. В.</i> Основні напрями державної політики на ринку праці України	126
<i>Криворучко А. С.</i> Виявлення взаємозв'язку між витратами на персонал та ефективністю діяльності підприємства	128
<i>Крупа О. М.</i> Діагностика соціально-економічного розвитку регіону	129
<i>Кузнецова І. О.</i> Стратегія розвитку національного зернового ринку	132
<i>Лелюк А. В.</i> Аналіз топливно-енергетического потенціала Харківської області	133
<i>Лєпа О. Н., Турлакова С. С.</i> Причини проявлення стадного поведіння в економіці	135
<i>Литовченко І. А.</i> Проблеми формування концептуальних основ маркетингу	137
<i>Мазур А. В.</i> Теоретичні підходи до визначення ефективності використання основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва	138
<i>Малишев В. В.</i> Інвестиційний потенціал та інвестиційна привабливість як засади інвестиційного розвитку Харківського регіону	140
<i>Матусевич Н. П.</i> Основные аспекты учета оплаты труда	141
<i>Мельник В. І.</i> Фінансова основа економічного розвитку регіону	144
<i>Міхальські Т.</i> Взаємодія органів місцевого самоврядування, недержавних організацій та вищих навчальних закладів щодо задоволення потреб людей похилого віку	145
<i>Москаленко Н. О., Кіпа М. О.</i> Методичний підхід дослідження готовності машинобудівних підприємств до реструктуризації	147
<i>Моцицька Т. О.</i> Оцінка диференціації адміністративно-територіальних одиниць України	149
<i>Найтак Д. В.</i> Дослідження сутності управління організаційними змінами на підприємствах	151
<i>Недобега Е. А.</i> Построение системы оценки социально-экономического развития предприятий	164
<i>Окландер Т. О.</i> Мотивація підприємств регіону до інноваційної діяльності	153
<i>Омаров Ш. А.</i> Аналіз отечественного законодательства в сфере стратегического развития страны и ее регионов	156
<i>Омельченко С. Н.</i> Обоснование необходимости разработки подхода к оценке человеческого капитала для выбора инновационной стратегии предприятия	159
<i>Павлов К. В.</i> Региональный фактор в макроэкономических моделях	161
<i>Петренко А. С.</i> Основні тенденції розвитку ринку опціонів в Україні	162
<i>Петряєв О. О.</i> Проблеми розвитку соціальної сфери регіону	164
<i>Погорелов Ю. С.</i> Розвиток українських підприємств: наявні проблеми та шляхи їхнього подолання	166
<i>Примак І. О.</i> Розвиток інноваційної діяльності в Україні (за даними Херсонської області)	167
<i>Проноза П. В., Грищенко А. В., Громыко Н. К.</i> Аналіз и сопоставление точек зрения ученых на причины возникновения кризисных явлений в экономиках стран мира	169
<i>Райко Д. В.</i> Система «споживач – підприємство – партнер» як фактор розвитку потенціалу регіону	172

<i>Родіонов О. В., Родіонова О. Ю.</i> Соціальний розвиток підприємств регіону	174
<i>Родченко В. Б.</i> Міські аспекти державної регіональної політики	175
<i>Сачок В. Л.</i> Впровадження конкурентних стратегій та їх роль в підвищенні ділової активності молокопереробних підприємств України	176
<i>Сибірна Р. І., Хомів О. В.</i> Кадрова безпека у системі економічної безпеки торговельних підприємств.....	178
<i>Слеп'ян Е. В.</i> Міжнародний досвід інвестування регіональних проектів розвитку.....	179
<i>Соколов Д. В.</i> Создание транспортной инфраструктуры страны – опыт Нидерландов	181
<i>Стефанків О. М., Майструк О. В.</i> Інфляція в Україні та шляхи її стримування	182
<i>Тищенко Д. О.</i> Напрямки розвитку високотехнологічної продукції підприємств авіаційно-космічної промисловості	184
<i>Тищенко А. Н., Зайцева А. Ю.</i> Новые принципы функционирования региональных кластеров в глобальной экономике	185
<i>Філіпова Л. Д.</i> Регіональні аспекти економічної системи України.....	187
<i>Хаустова В. Є.</i> Динаміка ринкової капіталізації найбільших компаній світу.....	188
<i>Чаплиціна Ю. С.</i> Принципи організації кадрової безпеки підприємства.....	189
<i>Чеботарьов В. М.</i> Регіональні системи управління екологічною якістю	191
<i>Чередник В. И.</i> Практика реализации кластерной политики в странах мира и Украине	192
<i>Чичкань А. И.</i> К основам стратегического планирования регионального развития в Украине	195
<i>Чорнолуцький В. П.</i> Підвищення ролі депутатського корпусу Одещини в подоланні кризових явищ в економіці	196
<i>Шафорост Я. П.</i> Толінгові операції на ринку цукру України.....	198
<i>Шумська Г. М.</i> Визначення галузевих тенденцій розвитку регіональних господарських комплексів в Україні.....	199
<i>Vladislavas Domarkas.</i> Current change of public administration paradigm and challenges for governance.....	201

СЕКЦІЯ 2

Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

<i>Антоненко С. В.</i> Класифікація інструментів податкового регулювання охорони довкілля.....	203
<i>Борцова О. В., Грачов О. В.</i> Вплив податкової системи на формування доходної частини Державного бюджету України	205
<i>Дасив А. Ф.</i> Обоснование формирования налоговых реакций предприятий.....	206
<i>Дідух В. В.</i> Податкові пільги як інструмент регулювання інноваційного розвитку малих підприємств.....	207
<i>Єніна-Березовська А. О.</i> Аналіз схем ухилення від сплати податків на коксохімічних підприємствах	209
<i>Каморник А. И.</i> Налоговая устойчивость страховых организаций и методы ее оценки	211
<i>Касьянова Л. В.</i> Взаємодія держави та підприємств в процесі стимулювання інноваційної діяльності	213
<i>Корват О. В.</i> Вибір регуляторних підходів до запобігання неплатоспроможності страховиків.....	215
<i>Костяна О. В.</i> Щодо антициклічної спрямованості податкового регулювання	216

<i>Котинська Ю. О., Коновалов Є. І. Взаємозв'язок податкового обліку з внутрішнім податковим контролем на підприємстві</i>	218
<i>Коцюрубенко Г. М. Прожитковий мінімум та його значення у складі фінансів домогосподарств</i>	220
<i>Михасьова Н. В. Податкові аспекти функціонування недержавного пенсійного забезпечення</i>	221
<i>Неустроєва А. Е., Грачов О. В. Податкові пільги як інструмент податкового регулювання соціально-економічного розвитку держави</i>	223
<i>Патютя І. М. Особливості організації внутрішнього фінансового моніторингу в комерційних банках України</i>	224
<i>Пахомова К. В., Найденко О. Є. Оцінка впливу податкового тягаря на економіку України</i>	226
<i>Отузова С. Б., Грачев А. В. Эволюция системы местных налогов и сборов</i>	227
<i>Рева Т. М. Податкові інструменти регулювання експорту</i>	229
<i>Рисікова Л. О., Ревенко О. В. Податкова конкуренція як чинник конкурентоспроможності країни</i>	230
<i>Сербіна А. В., Найденко О. Є. Роль та місце акцизного податку в податковій політиці держави</i>	232
<i>Солдак М. О. Трансфертний механізм вирівнювання регіональних диспропорцій</i>	233
<i>Суховцева Л. Ю., Коновалов Є. І. Проблеми спрощеної системи оподаткування фізичних осіб – підприємців</i>	235
<i>Чумакова О. О. Податкова політика як складова державного регулювання ціноутворення</i>	237
<i>Шиманська О. А. Зарубіжний досвід формування бюджетної політики у посткризовий період</i>	238

СЕКЦІЯ 3

Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

<i>Берідзе Т. М. Передумови застосування сплайн-технологій в економічних дослідженнях</i>	240
<i>Бондар В. С. Теоретичні аспекти державного управління корпоративними відносинами в Україні</i>	241
<i>Васьків С. Ф. Практичний статистичний аналіз зовнішньоторговельної діяльності Львівської області</i>	243
<i>Голобурда Ю. В. Аналіз та систематизація методів оцінювання ризиків</i>	245
<i>Гончаренко М. Ф. Применение рефлексивного подхода к управлению процессами освоения новых рынков сбыта промышленной продукции</i>	246
<i>Єлісєєва О. К., Степаненко О. В. Аналіз демографічної ситуації в Україні: проблеми та перспективи</i>	247
<i>Заруба В. Я., Кузьминчук Н. В. Аналіз структури потенціалу життєзабезпечення населення регіону</i>	249
<i>Зеленько О. О. Проблемні питання формування та реалізації ділової активності в Україні</i>	251
<i>Зирко Е. В. Исследование структуры занятости по отраслям народного хозяйства</i>	253
<i>Иванова Р. Н. Применение SWOT-анализа при формировании стратегии развития регионов в Болгарии</i>	255
<i>Иващенко П. А. Метод интеллектуального краткосрочного прогнозирования валютного курса</i>	256
<i>Каиштур А. Д., Пискарярова И. В. Оценивание и оценка интеллектуального капитала: проблемы Украины и зарубежный опыт</i>	257
<i>Каишуба Я. М. Структурний аналіз розвитку підприємництва в регіонах України</i>	259
<i>Комаринець С. О. Розгляд взаємодії між параметрами організаційної гнучкості за ієрархічним підходом</i>	261

<i>Кулешова Н. В.</i> Модель оцінки реальних конкурентів туристичних підприємств.....	262
<i>Левченко Н. В., Огліх В. В.</i> Аналіз тенденції врожайності зернових культур.....	264
<i>Миронова Л. Г.</i> Напрями застосування рейтингових оцінок в управлінні	266
<i>Наумова Г. І.</i> Рівень збалансованості системи показників діяльності підприємства.....	267
<i>Олійник А. Д.</i> Моделі інноваційного розвитку економік країн світу та українські реалії.....	269
<i>Лабунська С. В., Осика А. С.</i> Підходи до управління витратами в системі економічної безпеки підприємства	271
<i>Ganna V. Makarkina</i> Using input-output model with fuzzy parameters for analysis of sectoral structure of industrial region	273
<i>Пажина С. А.</i> Особливості державної інвестиційної політики України на сучасному етапі економічного розвитку	274
<i>Полякова О. Ю., Сергиенко Е. А.</i> Моделі теорії катастроф в дослідженні динаміки розвитку соціально-економічних систем	276
<i>Пономаренко Є. В., Анненкова О. В.</i> Моделі інноваційного розвитку України	277
<i>Попов С. О., Максимова І. І.</i> Відтворення організаційної структури соціально-економічних систем при їх моделюванні методами об'єктно-орієнтованого програмування	279
<i>Проскура К. П.</i> Оцінка системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання та її значення при здійсненні аудиторської перевірки	281
<i>Сергєєва Л. Н., Манжура О. М.</i> Структурний аналіз однорідності ринку на основі принципів гармонійності	282
<i>Середа А. С.</i> Модель визначення ентальпійної траєкторії розвитку підприємства	284
<i>Сетковська Г. І., Дюкарева І. В.</i> Моделювання як ефективний метод опису функціонування складних соціально-економічних об'єктів та процесів.....	286
<i>Сукесова В. В.</i> Стимулювання розвитку нафтопереробки України як напрямок підвищення енергоефективності економічної системи країни.....	288
<i>Ткачук Н. М.</i> Методологія статистичного аналізу формування власного капіталу банків в розрізі його складових	290
<i>Ярошенко І. В.</i> Аналіз причин та факторів впливу на нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів України.....	292

СЕКЦІЯ 1

Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

УДК 331.1

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Александрова Наталия Владимировна

аспирантка кафедры экономики и маркетинга

Харьковский национальный экономический университет

Традиционно под социально-экономическими отношениями понимают взаимосвязи в обществе по поводу производства, распределения и потребления благ и услуг между различными странами, предприятиями, людьми. Важным элементом социально-экономических отношений выступают социально-трудовые отношения, как комплекс взаимоотношений в сфере труда между субъектами труда на различных уровнях. Данные взаимоотношения направлены на обеспечение повышения уровня качества жизни работников.

Категория регулирование может рассматриваться с нескольких позиций: как функция управления, обеспечивающая функционирование управляемых процессов в рамках заданных параметров [1]; как воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости этого объекта в случае возникновения отклонения от заданных параметров [2]; как комплекс мер, действий, применяемых для коррекции и установления основных процессов.

Регулирование социально-трудовых отношений состоит из государственного и рыночного регулирования. Государственное регулирование, выраженное в форме социальной политики, направлено на увеличение уровня занятости, улучшение условий труда работников, снижение уровня безработицы, увеличение доходов населения и др. Регулирование социально-трудовых отношений включает в себя такие составные части, как: мониторинг, прогнозирование, бюджетирование, планирование, нормирование, контроль, анализ и др.

Мониторинг социально-трудовых отношений автор понимает как составную часть, этап регулирования, а не фазу, предшествующую регулированию. Данное суждение обосновывается следующими положениями: 1) мониторинг – процесс систематического, непрерывного сбора информации об определенных параметрах; 2) в процессе мониторинга происходит анализ текущих явлений; 3) при негативных тенденциях благодаря мониторингу возможно изменение действующей политики на более эффективные методы регулирования; 4) благодаря мониторингу происходит сравнение планируемых и прогнозных значений с реальными и др. Таким образом, мониторинг происходит и во время процесса регулирования, влияет на его механизмы, способствует адаптации методов регулирования текущей ситуации, оценивает их эффективности. Динамика мониторинга – важная его составляющая, лишь при обеспечении регулярности отслеживания процессов возможно формирование правильных методов и своевременных решений об использовании определенных инструментов.

Эффективность реализации социальной политики и применения методов регулирования социально-трудовых отношений проявляется в результативности труда работников, повышении уровня их жизни, удовлетворенности работой, развитии личности. Основу любой организации составляет ее персонал, результаты его деятельности определяют успешность и результативность оперирования на рынке данной организации. Современный этап развития экономики требует возникновения нового уровня регулирова-

Основні завдання системи безпеки підприємства спрямовані на формування комплексного показника конкурентоспроможності підприємств і регіону, полягають в такому: забезпечення стійкого розвитку підприємства; забезпечення стійкості грошових потоків; зменшення негативного впливу фінансових і банківських криз і навмисних дій конкурентів, тіньових структур на розвиток підприємства; раціональне використання сировини; оптимізація використання джерел фінансування.

Фінансова безпека – важлива складова конкурентоспроможності підприємств регіону. Її формування тісно пов'язано з впровадженням програм стратегічного розвитку підприємства. Комплексність та взаємопов'язаність програм призначені забезпечити конкурентні переваги підприємству та його розвиток. З метою досягнення стратегічних завдань підприємство здійснює такі заходи: визначає небезпеки і загрози підприємству, обирає індикатори та показники безпеки підприємства, створює системи моніторингу фінансової стійкості підприємства; розробляє заходи з розвитку виробничої бази, маркетингових програм, розвитку персоналу.

Одним з чинників забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його безпечного і успішного розвитку є кваліфікований, грамотний і професійний менеджмент, а головний чинник ризику – некомпетентність і несумлінність співробітників. За таких умов проблема фінансової стійкості і безпеки підприємств стає надзвичайно актуальною і стратегічною.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, економічно безпечного і свідомого управління підприємством потрібні фахівці відповідного рівня підготовки. У зв'язку з особливістю посталих фінансово-економічних, соціальних проблем, зумовленою їхнім тісним зв'язком з екологічними, технічними проблемами, і одночасно з неспроможністю сучасного персоналу вирішувати щораз більше коло завдань, виникає потреба в кадрах, що мають компетенції у сфері забезпечення фінансової стійкості і конкурентоспроможності підприємств. Підготовка менеджерів, підвищення кваліфікації працівників мають ґрунтуватися на комплексному підході до вирішення соціальних, технічних, екологічних та економічних проблем підприємства та повинні бути спрямованими на формування принципово нової моделі сучасного фахівця, здатного формувати конкурентні переваги підприємства та забезпечити кадрову безпеку підприємства.

Кадрова безпека на підприємстві досягається шляхом вирішення низки важливих завдань: визначення і запобігання загроз, які виходять від співробітників підприємства: їх незаконна діяльність, видача «комерційної таємниці», вступ до змови з конкурентами, нанесення безпосереднього збитку підприємству, створення негативного морально-етичного і психологічного клімату в колективі; збір і обробка відомостей про майбутніх співробітників для подальшого вирішення керівника про їх прийняття на роботу або відмову; збір і обробка відомостей про співробітників, для подальшого вирішення про їх допуск до конфіденційної інформації або участі в особливо важливих для фірми проектах.

Конкурентоспроможність підприємства досягається сукупністю видів завдань як економічного так і кадрового характеру, вирішення яких сприятиме розвитку підприємства в стратегічній перспективі.

УДК 330.322:332.1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Бесчастна Дар'я Олександрівна

викладач кафедри економічної інформатики і статистики

Зоріна Ольга Миколаївна

студентка спеціальності «Прикладна статистика»

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Сучасний розвиток світової економіки характеризується загальними процесами глобалізації, а на рівні географічної Європи – процесами євроінтеграції. Випереджальні темпи світового економічного зростання

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

потребують належного фінансування. За таких умов попит національних економік на інвестиційні ресурси постійно зростає, що загострює конкурентну боротьбу на ринку прямих іноземних інвестицій.

У «Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (Постанова від 21 липня 2006 р. № 1001) визначається пріоритетна роль інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку України та її регіонів, у якій проведено аналіз рівня розвитку інвестиційної діяльності, інновацій. Як один із чинників модернізації економіки затверджено пріоритетні напрями розвитку економіки регіонів, де поставлено акцент на їх інноваційно-інвестиційне зростання.

Порівняння обсягів і структури інвестицій в різних регіонах України показує, що між ними існують значні кількісні і якісні розбіжності. Більшість авторів пояснює це особливостями інвестиційної привабливості регіонів, хоч відносно сутності цього поняття і показників, що його характеризують, в економічній літературі немає єдиної думки.

М. Крейніна, наприклад, розглядає інвестиційну привабливість як відповідь на питання про доцільність вкладення коштів в конкретне підприємство. І. Бланк під інвестиційною привабливістю розуміє інтегральну характеристику окремих компаній (фірм) – об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості. Н. Руснак і В. Руснак зводять визначення інвестиційної привабливості об'єктів в основному до евристичних методів, пов'язаних з ранжуванням досліджуваних об'єктів на підставі оцінки спеціалістів (експертів). Вони переконані, що вивчення інвестиційної привабливості окремих галузей та регіонів не має перспективи через те, що ці угруповання в своїй більшості не наділені функціями суб'єктів господарювання. Тому вони пропонують основну увагу концентрувати на розробці показників і методик проведення аналізу окремих підприємств. У даному разі не можна з цим погодитися. Так, опитування провідних транснаціональних компаній, яке проводилося консалтинговою фірмою «А. Т. Kearney» чотири роки поспіль, показало, що макроекономічний клімат (у тому числі регіональний) серед детермінантів рішень про реалізацію прямих іноземних інвестицій займає третє місце, на другому знаходяться галузеві фактори, а на першому – внутрішній потенціал підприємництва.

Інвестиційна привабливість об'єкта формується в комплексі показників внутрішнього характеру (об'єкт) і зовнішнього середовища (регіон). Урахування зовнішнього середовища передбачає вивчення макроекономічних тенденцій розвитку країни і регіону, сировинної бази, внутрішньополітичних і демографічних факторів, соціально-економічної і екологічної ситуації.

Для виправлення існуючої ситуації авторами пропонується парадигма оцінки інвестиційної привабливості регіонів, яку можна змінити, проводячи відповідні дослідження від конкретного до загального, тобто, приступаючи до оцінки інвестиційної привабливості регіону, дослідження слід розпочинати з конкретного підприємства певної галузі. При переході на наступний щабель доцільним є аналіз перспективи розвитку цієї галузі загалом у межах відповідного регіону з обов'язковим розрахунком її інвестиційних потреб. І тільки після дослідження з точки зору різних галузей, можна вести мову про загальну інвестиційну привабливість регіону.

Розуміння цієї специфіки привело до появи цілої низки різноманітних методик оцінювання інвестиційної привабливості регіонів, розроблених вітчизняними й закордонними дослідниками та фірмами, які здебільшого базуються на використанні методу експертних оцінок і на аналізі статистичних даних за різними економічними показниками.

Сукупний інвестиційний потенціал регіону складається з окремих потенціалів (трудовий, споживчий, виробничий, фінансовий, інституційний, інноваційний, природно-ресурсний, інфраструктурний), кожен з яких, у свою чергу, характеризується цілою групою показників. Загальний показник потенціалу чи ризику розраховується як зважена сума окремих видів потенціалу чи ризику.

Аналіз сучасних підходів дозволив визначити три великі групи факторів, які визначають рівень привабливості території для інвесторів:

1. Фактори, що впливають на рівень інвестиційного потенціалу регіону (природно-географічний, трудовий, виробничий, інноваційний, інституціональний, інфраструктурний, фінансовий, споживчий потенціали).
2. Фактори, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків (законодавчі, політичні, соціальні, економічні, екологічні та кримінальні ризики).
3. Інвестиційна активність (концентрація і розподіл інвестиційного капіталу, активізація впровадження нових виробничих потужностей, розвиток прямих і портфельних інвестицій)[2].

ЛІТЕРАТУРА

1. Наказ Держкомстату України «Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку» № 114 від 15.04.2003
2. Асаул А. Систематизація факторів, характеризуючих інвестиційну привлекательність регіонів // Регіональна економіка. – № 2. – 2004. – С. 53–62.
3. Мешков А. В. Оцінка і підвищення інвестиційної привабливості підприємств: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. – Донецьк, 2004. – 20 с.

УДК 338.2

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВІДРОДЖЕННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТЕКСТИЛЬНОЇ СИРОВИНИ В УКРАЇНІ

Вірлич Євгенія Михайлівна

аспірант кафедри фінансів та кредиту

Херсонський Національний технічний університет

Легка промисловість України за підсумками 2010 року знаходиться на стадії поступового надолуження того спаду, що відбувся протягом 1991 – 1995рр. Незважаючи на кризові явища, яких зазнала Україна за останні три роки, виявилось, що текстильна промисловість продемонструвала найкращі темпи зростання у 2008 – 2009 рр. [1]. Однак, якщо порівнювати показники роботи переробних підприємств текстильної сировини України з 80-ми роками минулого століття – саме цей період відзначається найвищими показниками розвитку текстильної промисловості – то показники нинішнього зростання є значно нижчими і їх навіть важко порівнювати з аналогічними 1988 року.

Дослідженню потенціалу переробних підприємств текстильної сировини присвячені роботи В. Авер'янова, О. Амоші, І. Ансоффа, Н. Антонова, Б. Буркинського, І. Грузнова, В. Захарченка, М. Коваленка, Є. Лазаревої, С. Поважного, П. Саблука, В. Стоярова, О. Волкової, Ф. Євдокимова.

Більшість економістів розглядають потенціал як потужність, сукупність засобів, необхідних для реалізації поставленої мети [2]. З огляду на це можна зробити висновок, що протягом перших п'яти років незалежності українські переробні підприємства текстильної сировини зазнавали різкого спаду, що був зумовлений багатьма факторами: розривом господарських зв'язків, зміною форми власності тощо. Е результаті виробництва продукції льнопереробними підприємствами скоротилося у 7–10 разів, їх частка в структурі промислової продукції зменшилася з 10 до 1,1%. З 245 підприємств галузі більше 15% збанкрутували, ще 30% до 2005 р. простоювали, а виробничі потужності решти використовують лише частково [3].

Бартеризація розрахунків фактично остаточно понівечила текстильну промисловість України: у 1998 році за бартером було реалізовано 45,5% промислової продукції, через що підприємства втратили 32 млрд грн доходу. У грошовому еквіваленті недоотримано більше за 1,9 млрд грн амортизаційних відрахувань і понад 0,6 млрд грн податків [4, с. 65]. Однак саме цей період відзначається закінченням обвальної кризи та закладанням фундаменту стагнації і майбутнього зростання виробництва.

Протягом 1998 – 2003 рр. державою здійснено значні кроки вперед до відродження потенціалу переробних підприємств текстильної сировини, а саме: ухвалено низку документів із визначенням основних засад стратегії промислового розвитку на середньострокову перспективу; більш системного змісту дістала промислова політика; продовжилося створення ринкового середовища – впроваджуються ефективні організаційні форми господарювання, здійснюються заходи з реструктуризації, банкрутства та санації підприємств, активізується інвестиційна діяльність. Все це обумовлює подальше зростання виробництва, яке спостерігається протягом 2003 – 2009 рр.: посівні площі льону зросли і досягли 25–30 тис. га, річні обсяги виробництва льоноволокна становили 15–18 тис. т. [3].

Поточна економічна ситуація, яка склалась на підприємствах, вимагає від керівництва підприємств вирішувати проблеми сьогодення, не закладаючи далекоглядних планів. Це, у свою чергу, заважає систематичному зростанню виробництва та повноцінному відродженню текстильної промисловості України.

Проблему стабілізації та подальшого розвитку льонопереробної галузі може вирішити лише держава. Для забезпечення льоносировиною вітчизняних переробних підприємств у необхідних обсягах потрібно, на думку вчених, впроваджувати такі першочергові організаційно-економічні заходи [5, с. 23]: виділяти на посівні площі під льон 33–35 тис. га орних земель для забезпечення внутрішніх потреб України в льоноволокні; ввести державне чи регіональне замовлення на продукцію з льону на рівні потреби в ній з частковим пільговим кредитуванням; забезпечити своєчасність розрахунків за сировину, яку господарства реалізують переробним підприємствам; у законодавчому порядку вирішити питання про надання пільгового кредитування льонозаводам на проведення закупівлі лубоволокнистої сировини, а товаровиробникам – на придбання спеціальної техніки; запровадити прямі дотації сільгоспвиробникам (до 50% від цін реалізації) за кожен тону трести (соломи) льону, здану на вітчизняні переробні підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство». 2009. – 568 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.
3. Сафонов Ю. М. Стратегія і структура: економічний стан потенціалу сировинного комплексу текстильної промисловості України / Ю. М. Сафонов // Ефективна економіка. – 2011. – №2.
4. Кіндзерський Ю. В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відпов. ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
5. Кузьміна Т. О. Якість і стандартизація модифікованих волокон: [монографія] / Т. О. Кузьміна, Л. А. Чурсіна, Г. А. Тіхосова; під ред. Л. А. Чурсіної. – Херсон: Олді-плюс, 2009. – 416 с.

УДК 65:061.5

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У ВІДПОВІДНОСТІ ЗІ СТРАТЕГІЧНИМ ІННОВАЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ

Врода Юрій Федорович

кандидат економічних наук, наук. співроб.

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

В умовах активізації процесів міжнародної економічної інтеграції особливо актуальною постає проблема формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу промислового підприємства у відповідності зі стратегічним інноваційним портфелем.

Дослідженню впливу негативних факторів на розвиток потенціалу промислових підприємств присвячені роботи І. Ансоффа, О. С. Виханського, А. Е. Воронкової, Ю. Б. Іванова, В. С. Пономаренка, С. А. По-

пова, М. Портера, А. А. Томсона та ін., проте не достатньо повно розкрито питання вибору напрямів стратегічних змін потенціалу корпоративних промислових підприємств та фінансово-промислових груп.

Метою роботи є обґрунтування вибору напрямів стратегічних змін потенціалів вітчизняних корпоративних промислових підприємств та фінансово-промислових груп (ФПГ).

Перспективні напрями стратегічних змін потенціалу кожного вітчизняного промислового підприємства повинні мати своє відображення в бізнес-плані його розвитку. Бізнес-план розвитку підприємства розробляється у відповідності до визначеної місії та стратегічного інноваційного портфеля підприємства, який містить першочергові та пріоритетні напрями його розвитку, в т. ч. потенціалу. Таким чином, вибір напрямів стратегічних змін потенціалів промислових підприємств повинен забезпечувати досягнення цілей та задач, визначених їх стратегічними інноваційними портфелями, що сприятиме забезпеченню економічної й стратегічної безпеки підприємства та створить умови формування довгострокових конкурентних переваг. Це є необхідною умовою для ефективного розвитку промислових підприємств України в умовах конкурентної боротьби, що посилюється.

У табл. 1 наведено послідовність вибору загальних напрямів стратегічних змін потенціалу промислового підприємства відповідно до загальної стратегії розвитку корпоративного промислового підприємства.

Таблиця 1

Основні напрями стратегічних змін потенціалу корпоративного промислового підприємства

Загальна стратегія підприємства	Стратегія управління потенціалом	Загальні напрями стратегічних змін потенціалу
Оборонна	Стабілізація (припустима)	Підвищення до рівня середньогалузевих показників характеризує поліпшення стану і підвищення ефективності використання потенціалу промислового підприємства. Скорочення основних видів діяльності і розвиток окремих, адекватніших умовам макросередовища, що не дає можливості для часткового або локального поліпшення. Гнучкість управління
Оборонна, вичікувальна	Становлення (можлива)	Підвищення ефективності операційної діяльності. Розширення частки ринків збуту. Зміцнення конкурентних позицій за рахунок поліпшення стану ресурсних компонент потенціалу промислового підприємства і досягнення рівня ефективності їх використання вище за середньогалузевий
Наступальна, наступально-оборонна	Розвиток (оптимальна)	Нормалізація параметрів відтворювальних процесів за рахунок активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, спрямованої на розвиток ресурсних компонент потенціалу машинобудівного підприємства, при збереженні на високому рівні стану і ефективності їх використання. Впровадження інновацій. Збільшення частки на ринку збуту основної продукції. Підвищення якості продукції

Головною відмінністю корпоративного промислового підприємства від ФПГ є те, що в останньому вибір напрямів стратегічних змін потенціалу повинен відбуватися відповідно до сформованих загальних корпоративних цілей всіх учасників утворення.

У табл. 2 наведено основні напрями стратегічних змін потенціалу ФПГ.

Здійснюючи оцінку та формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу промислового підприємства, слід враховувати необхідність класифікації стратегії за кількістю суб'єктів господарювання, які беруть участь у створенні і реалізації стратегії розвитку потенціалу підприємства, що дозволить проводити обґрунтовану стратегію інституційного розвитку промислового підприємства.

Запропонований підхід до визначення напрямів стратегічних змін потенціалів промислових підприємств в залежності від кількості суб'єктів господарювання, які беруть участь у формуванні і реалізації стратегії розвитку його потенціалу, дозволить обрати, обґрунтувати та провести на практиці пріоритетні стратегічні зміни потенціалів промислових підприємств України.

Основні напрями стратегічних змін потенціалу ФПГ

Загальна стратегія ФПГ	Стратегія управління потенціалом	Загальні напрями стратегічних змін потенціалу
Оборонна	Стабілізація (припустима)	Перегляд концепції функціонування існуючих елементів ФПГ: створення або скорочення їх кількості. Горизонтальна інтеграція. Гнучкість управління
Оборонна, вичікувальна	Становлення (можлива)	Горизонтальна, вертикальна інтеграція. Підвищення ефективності господарської діяльності. Розширення частки ринків
Наступальна, наступально-оборонна	Розвиток (оптимальна)	1) Концентрований розвиток: посилення позиції на ринку (той же ринок з тим же продуктом), розвиток ринку (новий ринок того ж продукту), розвиток продукту (новий продукт на тому ж ринку). 2) Інтегроване зростання (за рахунок приєднання підприємств суміжних галузей)
Наступально-оборонна, вичікувальна	Диверсифікація (можлива, оптимальна)	1) Концентрична диверсифікація (нові продукти та ринки на загальній технологічній базі). 2) Горизонтальна диверсифікація (нові продукти, нова технологія на тому ж ринку). 3) Конгломератна диверсифікація (придбання виробництв несуміжних галузей)

ЛІТЕРАТУРА

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: (Монография). – Луганск: ВНУ, 2000. – 315 с.
2. Гончаров В. Н. Формирование стратегии реализации потенциала предприятия: монография / В. Н. Гончаров, Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха и др. – Донецк: СПД Куприянов В. С., 2008. – 304 с.
3. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: монография / В. М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 591 с.
4. Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия / В. И. Ляско. – М.: Экзамен, 2005. – 288 с.

.....

УДК 332.146.2:330.142.2

КАПИТАЛИЗАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Гавкалова Наталья Леонидовна

доктор экономических наук, доцент

зав. кафедрой региональной экономики

Харьковский национальный экономический университет

Характерными чертами современного социально-экономического развития Украины является нестабильность, которая наблюдается в политической, экономической, социальной сферах. Несмотря на то, что в мировом содружестве продолжается позиционирование Украины как молодого государства, становление и быстрое развитие которого будут способствовать расширению процессов интеграции и глобализации, на самом деле позитивных изменений недостаточно для того, чтобы Украина выступала как равноправный партнер в мировом социуме. Существование ряда проблем в обеспечении стабильности регионального развития обуславливает необходимость проведения исследований, целью которых является поиск путей стабилизации ситуации на региональном уровне, оперирование новыми инструментами управления на региональном уровне, построение моделей, формирование базовых принципов сбалансированного регионального развития, уточнение категорий, принципов, функций. В этой связи особое внимание уделяется категории «капитализация», сформулированной К. Марксом, и которая в трудах отечественных исследователей получает новое трактование. Все это свидетельствует об актуальности данного исследования, его необходимости и своевременности.

Среди исследователей, рассматривающих данную категорию на макро- и микроуровне, хотелось бы выделить представителей отечественной теории и практики: В. Геец, А. Гриценко и др., а также зарубежных исследователей: Ю. Алексеев, Г. Беккер, Л. Эдвинссон, Дж. Кендрик, М. Мелоун и др. Упомянутые теории и практики рассматривают капитализацию, выделяя ее особенности, однако на уровне регионального управления подобные изыскания практически отсутствуют, что не исключает дальнейшее определение дефиниции категории «капитализация».

Целью работы является обоснование научно-теоретических основ капитализации как стратегического направления социально-экономического развития региона. Объект – процессы капитализации синтезированного капитала региона.

Устоявшееся трактование категории «капитализация» (речь идет о рассмотрении капитализации К. Марксом) эволюционирует до настоящего времени, когда новации в социально-экономическом развитии влекут за собой обогащения содержания исследуемой дефиниции. Новации, прежде всего, заключаются в появлении таких видов капитала как человеческий, интеллектуальный и социальный, которые в совокупности представляют собой синтезированный капитал. Наше общество находится в переходном состоянии к экономике знаний, когда синтезированный капитал, воплощенный в технологии и бизнес-процессы, формирует предпосылки к повышению уровня нематериального производства в стране. На макро- и мезоуровне процесс капитализации рассматривается как продуктивное использование национального дохода и дохода региона в целом. А как обобщенный показатель капитализация не только характеризует состояние объекта хозяйствования, но и определяет темпы развития экономики страны в целом, уровень благополучия населения и качество его жизни. Стратегия социально-экономического развития страны, ее регионов, равно как и программы регионального развития, должны содержать положения, определяющие условия для такой капитализации, которая позволяет максимально эффективно использовать имеющийся место синтезированный капитал. Отечественные реалии таковы, что в рамках стратегических заданий развития Украины определено создание отрасли управления развитием и капитализацией человеческого потенциала территорий. В контексте этого следует отметить, что Украина еще сохраняет мощный научный комплекс, который включает 1378 научных организаций различных типов соподчинения и в состоянии генерировать результаты мирового уровня [1]. Однако положение отечественной науки обусловлено недостаточным финансированием развития научно-технической сферы, невысоким уровнем инновационной активности, недостаточно полной мотивацией людей к эффективному использованию собственного человеческого, интеллектуального и социального капитала. Таким образом, капитализация должна быть одним из ее факторов формирования региональной стратегии, а поэтому ее целесообразно рассматривать как стратегическое направление развития региона.

Общий вывод заключается в том, что обеспечение стабильного развития предприятия, региона, страны возможно при условии капитализации, вследствие которой происходят процессы, связанные с трансфертом синтезированного капитала, что повышает относительную добавочную стоимость. Рассмотрение капитализации в качестве стратегического направления социально-экономического развития региона целесообразно, поскольку:

- осуществляется формирование и использование синтезированного (человеческого, интеллектуального и социального) капитала региона с дальнейшим его распределением (формирование региональных интегрированных структур, кластеров, объединяющих предприятия и высшие учебные заведения, предприятий, базирующихся на знаниях);
- создаются условия для трансформации синтезированного капитала в геоэкономический капитал региона, использование которого обеспечивает социально-экономическое развитие региона и эффективность формирования инновационной модели развития предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макушкин А. Основные сценарии развития глобальной экономики до 2030 г. – Режим доступа: [<http://www.lawinrussia.ru/dokladi/2010-06-29/osnovnie-stsenarii-razvitiya-globalnoy-ekonomiki-do-2030-g.html>].

УДК 351.824

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В РЕГІОНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Галушко Борис Павлович

здобувач

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Процеси інтеграції та глобалізації, розповсюдження яких в країні зумовлює підвищення уваги до проблеми забезпечення сталості соціально-економічного розвитку як на рівні країни, так і на рівні регіону, супроводжуються перетвореннями у народному господарстві. Перетворення зумовлені як позитивними наслідками розповсюдження зазначених процесів: руйнування меж, створення інтеграційних структур, формування регіональних кластерів, так і негативними: вплив світової кризи, що розпочалася у 2008 р., не уникали галузі народногосподарського комплексу. Паливно-енергетичний комплекс України як один з найважливіших суб'єктів господарювання одним із перших зазнав негативного впливу та потребує термінових дій щодо забезпечення його сталості. Таким чином, питання, що ставляться у даному дослідженні, є надто актуальними та своєчасними.

Вітчизняні дослідники сьогодення акумулюють досвід енергетиків: П. Амброзевича, В. Зухвалого, С. Єрмілова, М. Кулика, Ю. Продана, Б. Стогнія та ін., але незважаючи на численні дослідження, проблема забезпечення сталості розвитку електроенергетики залишається відкритою та вимагає підвищення уваги з боку фахівців з питань економіки.

Метою дослідження є обґрунтування стратегічного розвитку електроенергетики в регіоні.

Електроенергетика є базовою галуззю паливно-енергетичного комплексу України, що забезпечує потребу країни в електроенергії і частково в теплі, а ефективність її функціонування і розвитку значною мірою визначає конкурентноздатність вітчизняної економіки, якість і рівень життя громадян України [1]. Харківський регіон, у свою чергу, є однією з восьми регіональних електроенергетичних систем, які пов'язані між державними лініями електропередач напругою 750, 330–500 та 220 кВт.

Розгляд даного комплексу на рівні регіонального управління ускладнюється переважно централізованим виробництвом електричної енергії в Об'єднаній енергетичній системі (ОЕС) України. Разом з цим існують проблеми у вигляді недостатньої урегульованості відносин щодо контролю якості здійснення послуг підприємствами даної галузі, недостатньої законодавчої визначеності механізму ліцензування діяльності суб'єктів; відсутності законодавчого визначення засад державної політики щодо ціноутворення в електроенергетиці [2].

Задля усунення виявлених проблем пропонуємо використовувати концептуальний підхід щодо формування механізму державного управління стратегічним розвитком електроенергетики, який дозволить уникнути суперечностей, що виникають у процесі діяльності галузі та становлення відносин між суб'єктами ринку енергоносіїв та органами державної влади з органами місцевого самоврядування. Застосування цього підходу дозволяє розглядати механізм державного управління стратегічним розвитком електроенергетики не тільки з боку його розробки, але і з боку його реалізації.

У зв'язку з тим, що кожний регіон має значні відмінності щодо стану електроенергетики, вирішувати проблеми необхідно не тільки на загальнодержавному, але й на регіональному рівнях. Тому пріоритетними напрямками стратегічного розвитку електроенергетики в регіоні є:

- розробка довгострокової регіональної програми розвитку електроенергетики, яка би визначила пріоритетні напрями роботи регіональної влади, підприємств, установ та організацій – з метою забезпечення сталого розвитку електропостачання економіки та населення регіону [3, с. 170];
- використання економічних стимулів для розвитку альтернативної енергетики у зв'язку з тенденцією зростання вартості енергоносіїв;

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ З УРАХУВАННЯМ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Головко Валерій Анатолійович

здобувач

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Власенко Тетяна Анатоліївна

викладач кафедри регіональної економіки

Харківський національний економічний університет

Прийняття управлінських рішень є однією з найголовніших та найскладніших функцій менеджменту на підприємстві. Особливий вплив на прийняття управлінських рішень мають сукупні витрати підприємства, адже вони обумовлюють ефективність виробництва і цілому і його окремих продуктів. Враховуючи особливості виникнення та калькулювання виробничих витрат, їх вплив на прийняття управлінських рішень є очевидним та дослідженим, але транзакційні витрати на відміну від виробничих не калькулюються, і тому дослідження їх впливу є актуальним та своєчасним.

Метою дослідження є встановлення впливу транзакційних витрат на прийняття управлінських рішень. Дослідженням транзакційних витрат займалися такі відомі закордонні дослідники як: А. Аузан, Дж. Акерлоф, Х. Демсітц, Т. Еггертсон, К. Ерроу, Р. Капелюшников, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Д. Норт, Р. Нуреев, А. Олійник, О. Уільямсон та ін. Вітчизняну школу представляють С. Архієреєв, І. Буляєв, В. Демент'єва, І. Коропецький, О. Шепеленко.

Сукупні витрати підприємства складаються з транзакційних та виробничих, які в інституціональній теорії називають трансформаційними. Категорію «трансформаційні витрати» запропонував Д. Норт, який розглядав їх як такі, що забезпечують перехід ресурсів з однієї виробничої формації до іншої та забезпечують створення нової вартості [3]. Транзакційні витрати на підприємстві можна класифікувати на декілька груп за основі класифікації транзакцій, здійсненої Дж. Коммонсом, який поділяв їх на торгові, управління та раціонування. Насправді, такий підхід не суперечить розумінню транзакційних витрат, але ставить під сумнів підхід до прийняття управлінських рішень. Р. Коуз, у свою чергу, причини виникнення підприємств пояснював бажанням працівників об'єднатися в «групи» – підприємства – на відміну від взаємодії на вільному ринку [2]. А рішення типу «виробляти або купувати» повністю залежить від транзакційних витрат. Базуючись на такому підході, він протиставляв ринок і підприємство. Для доведення даного твердження необхідно в аналіз включити управлінські витрати, що здійснив Х. Демсец [1]. В основі підходу Х. Демсеца лежать такі вихідні умови: 1) підприємство виробляє продукцію шляхом перетворення сировини та напівфабрикатів на готову продукцію – ці витрати є трансформаційними; 2) виробництво потребує залучення найманих працівників, управління яким вимагає витрат – управлінських; 3) при взаємодії на ринку з іншими контрагентами підприємство несе транзакційні витрати. Враховуючи виокремлення управлінських витрат, рішення типу «виробляти або купувати» суттєво ускладнюється. Насправді, при прийнятті цього рішення необхідно орієнтуватися не лише на транзакційні витрати, але й на управлінські, які виникають замість транзакційних у підприємства, якщо воно вирішує виробляти продукцію, а не купувати її. Крім того підприємство повинно брати до уваги і трансформаційні витрати: адже в залежності від способу організації виробництва і рівня технології трансформаційні витрати в разі самостійного виробництва продукції можуть суттєво відрізнятися від аналогічних при купівлі даного продукту на ринку. Відома формула Х. Демсітца дозволяє змінити підхід «підприємство – ринок» на «мале підприємство – крупне підприємство», де відносини між окремими працівниками на ринку та координація в рамках підприємства замінюється взаємодією невеликих фірм на ринку, що ближче до теорії досконалої конкуренції, на координацію в межах крупних корпорацій [4, с. 244–245]. Незважаючи на те, що формула Х. Демсітца суттєво розширює предметну область дослідження транзакційних витрат, вона насправді не дозволяє відповісти на

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

головне питання: «купувати чи виробляти», яке по відношенню до ефективності менеджменту персоналу набуває такого формулювання: «найняти людину для виконання робіт або «купити» голові послуги у сторонньої організації на основі аутсорсингу». Отже, враховуючи вищенаведені аргументи, формулу Х. Демсеця, з точки зору автора, варто представити таким чином (2):

$$\frac{ТФВ^A + УВ^A + ТАВ^{A1}}{V_{прод.}} > < Ціна^B + ТАВ^{A2}, \quad (2)$$

де, $ТАВ^{A1}$ – трансакційні витрати, які пов'язані з реалізацією проекту власного виробництва продукції (надання послуг, виконання робіт);

$ТАВ^{A2}$ – трансакційні витрати, які пов'язані з придбанням готової продукції (послуги, роботи) на ринку, на одиницю продукції;

$V_{прод.}$ – запланований обсяг продукції (послуг, робіт);

$Ціна^B$ – ціна продукції на ринку.

Таким чином, проведене дослідження дозволило визначити, що трансакційні витрати вирішальним чином впливають на прийняття рішень, таких як «виробляти чи купувати» через включення їх до сукупних витрат на реалізацію проекту виробництва і включенням до кінцевої ціни придбання продукції у вигляді витрат, пов'язаних з купівлею готової продукції (послуги, роботи) на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Демсец Х. Еще раз о природе фирмы. Природа фирмы / Х. Демсец; пер. с англ., под ред. О. Уильямсона и Дж. Уинтера. – М. : Дело, 2001 – С. 237–267.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; перевод Б. Пискнера; под. ред. Р. И. Капелюшниковой. – М. : «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu», 1993, – 192 с.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
4. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

.....

УДК 336.153

ОЦЕНКА СООТВЕТСТВИЯ ДОХОДНОЙ И РАСХОДНОЙ ЧАСТЕЙ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Голякова Екатерина Викторовна

аспирант кафедры налогообложения

Харьковский национальный экономический университет

Сегодня проблема достижения сбалансированности между доходной и расходной частями бюджетов всех уровней становится все более актуальной. Поскольку именно от того, насколько будет выполнено наполнение доходной части (в первую очередь это касается налоговых поступлений), зависит дальнейшая реализация программ, предусмотренных соответствующим бюджетом. Для регионов Украины характерна существенная дифференциация по исследуемым показателям. Для того чтобы оценить, насколько сбалансированными являются доходная и расходная части местных бюджетов, предлагается проклассифицировать регионы Украины с использованием методов кластерного анализа.

За основу кластеризации регионов Украины предлагается взять следующие показатели: налоговая нагрузка на экономически активное население, грн/чел. (поскольку основное бремя по наполнению доходной части бюджетов возложено на экономически активное население); расходы на душу населения, грн/чел.; годовые доходы на душу населения, грн/чел. Для расчета указанных показателей были использованы

данные Государственной налоговой службы Украины [1], Государственного комитета статистики Украины [2; 3; 5], Департамента регионального развития в Украине [4] за 2008 г.

Результаты кластеризации регионов с использованием агломеративного метода приведены на рис. 1.

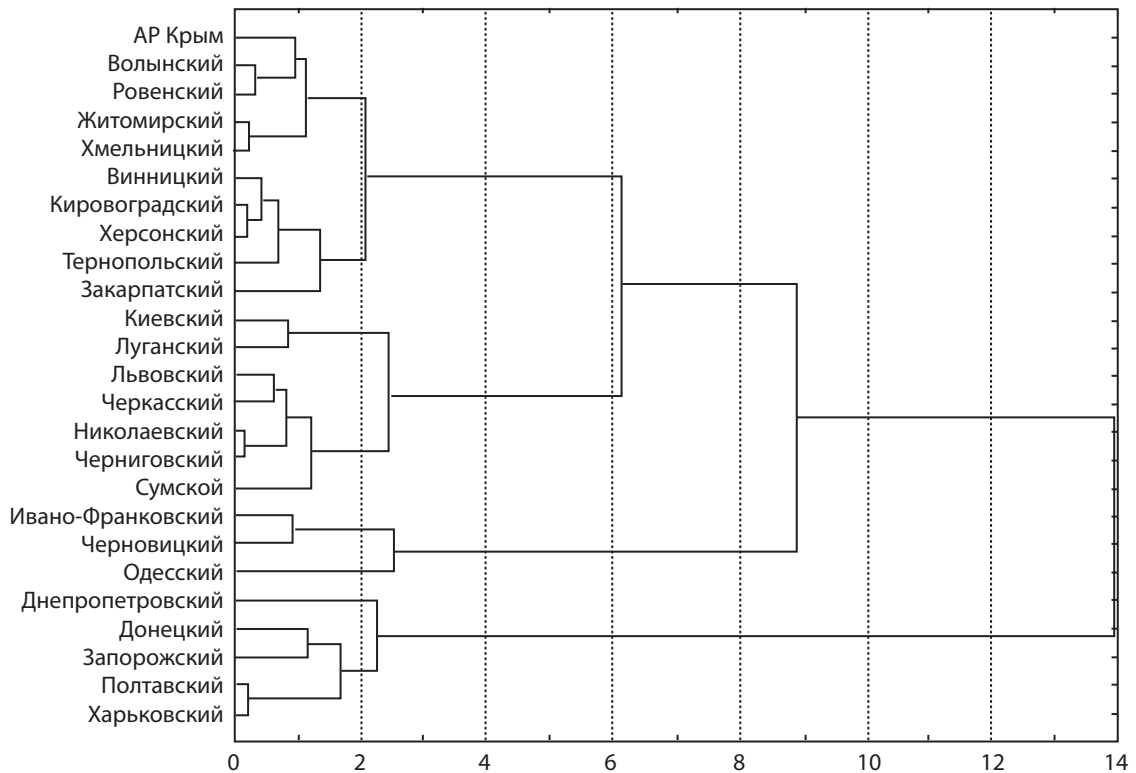


Рис. 1. Распределение регионов на кластеры с использованием иерархических кластер-процедур

Анализируя результаты кластеризации регионов, можно сделать вывод о наличии естественного распределения регионов на четыре кластера. Взяв за основу распределения регионов с использованием метода k -средних четыре кластера, получаем следующие результаты (рис. 2).

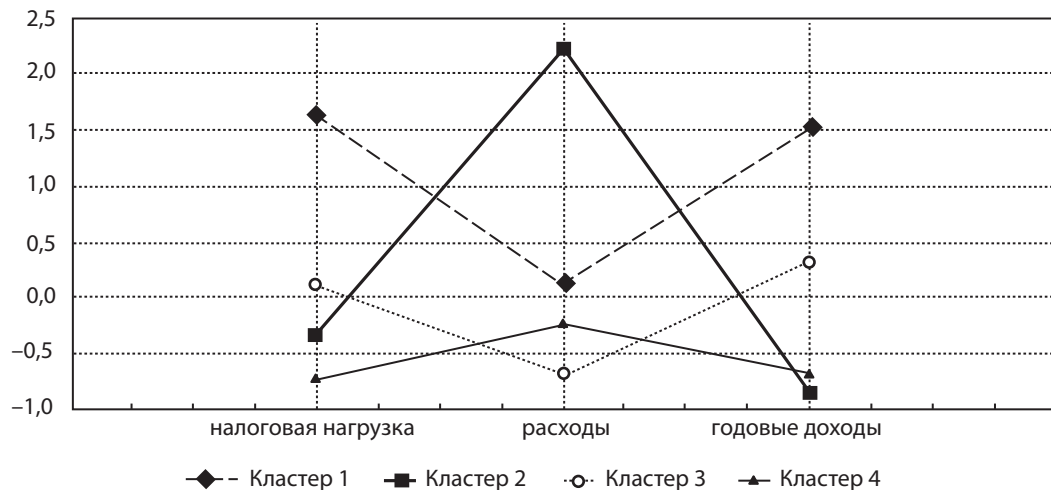


Рис. 2. Распределение регионов по кластерам в 2008 г.

Результаты, приведенные на рис. 2, свидетельствуют о наличии в регионах обратнопропорциональной зависимости между доходами и расходами на душу населения. Точно такая же тенденция характерна для показателей налоговой нагрузки и расходов. К кластеру 1 принадлежат регионы с наиболее высокими показателями налоговой нагрузки и годовых доходов. Показатели расходов находятся на среднем уровне. К та-

і в суміжних обслуговуючих галузях. Іншою важливою перевагою є мультиплікативний ефект від туризму, тобто його вплив на розвиток суміжних галузей економіки. Крім цього, слід зазначити зростання податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів. Також туризм надає економічний вплив на місцеву економіку, стимулюючи експорт місцевих продуктів.

Таким чином, туристичну діяльність слід розглядати як найважливішу галузь економіки. Однак сьогодні можна констатувати той факт, що в Україні сфера туризму ще не отримала належного розвитку. Так, на долю України разом із іншими країнами СНД приходить лише 2% світового туристичного потоку.

Туристична діяльність увійшла в XXI століття як сектор економіки, що стабільно розвивається та серйозно впливає на соціально-економічний розвиток багатьох країн світу. Сьогодні для 38% країн світу туризм – головне джерело доходу, а для 83% – одне з п'яти основних джерел доходу. Особливих успіхів світовий туризм досяг за останні 30 років, коли кількість міжнародних туристів зростає в чотири рази, а валютні доходи збільшилися в 25 разів. На цю сферу припадає понад 10% світового валового національного продукту, більш ніж 6% світових інвестицій, кожне 10-е робоче місце, 12% світових споживчих витрат. Показовим є той факт, що обсяг міжнародного туристичного потоку з кожним роком стабільно продовжує зростати навіть в умовах постійно виникаючих проблем в економічній, політичній, екологічній, енергетичних сферах, а також інших криз. Таким чином, довгострокові перспективи розвитку індустрії туризму представляються фахівцям досить оптимістичними. Очікується, що до 2011 р. в світі буде подорожувати 1 млрд людей, а до 2020 р. – 1,5 млрд людей.

Як вже зазначалося, в усьому сучасному світі туризм розглядається як соціально-економічне явище, яке має прямий та опосередкований вплив на розвиток всієї пов'язаної з ним інфраструктури. Однак, в Україні, що володіє колосальними туристичними ресурсами, туризм ще не досяг рівня розвитку, адекватного своїм потенційним можливостям. Туристичні об'єкти залишаються незатребуваними внаслідок нерозвиненості інфраструктури туристичних послуг, недосконаlosti механізмів державного регулювання на різних рівнях влади, відсутності мотивації для приватних інвестицій у туристичні ринки і ефективних методів економічного аналізу туристичного комплексу регіонів.

Низькі показники туристичної активності України на світовому ринку, а особливо чотириразове перевищення імпорту над експортом туристичних послуг, свідчать про недостатню конкурентоспроможність вітчизняної індустрії туризму. Це можна пояснити трьома головними факторами: *по-перше*, недостатньою ефективністю реалізації механізму забезпечення пріоритетів державної політики у сфері організації експорту туристичних послуг, *по-друге*, потужним впливом розвинених глобальних корпорацій, які контролюють світовий ринок туристичних послуг, таких як – Carison Companies, American Express, Preussag, Airtours, Assog і низкою інших, *по-третє*, відсутністю явища масовості туризму в Україну через низьку платоспроможність основної маси населення.

Дослідження ринку туристичних послуг України і споживчих переваг дозволило автору виявити пріоритети у розвитку державного туризму за видами і формами реалізації туристичних послуг. Пріоритетні напрями менеджменту державного туризму повинні бути орієнтовані, перш за все, на:

- розвиток соціальних програм в туризмі, в тому числі в бюджетних організаціях (інсентив-туризм), розвиток навчальних турів (спеціалізований туризм), культурно-масових програм (подійний туризм);
- стимулювання розвитку інфраструктури туристичних послуг;
- підтримку технічного стану культурно-історичних пам'яток;
- підтримку лікувальних курортів (використання потенціалу клінік, освоєння і впровадження нових технологій в медицині);
- реконструкцію туристичних об'єктів (будинків відпочинку, профілакторіїв тощо) у зонах екологічного відпочинку;
- розвиток ділового середовища (співпраця з науковими організаціями, у т. ч. зарубіжними, стимулювання туристичного бізнесу в малих містах і районах);

можності національної економіки, відновлення її інноваційності, створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, не може бути реалізована стратегія економічного та соціального розвитку, здійснена інтеграція України в світовий економічний простір.

Як зазначається у Законі «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» [1], у сфері зовнішньоекономічної політики країни серед основних проблем сучасного розвитку українського експорту є: сировинний характер значної частини експорту; відсутність чітко визначеної політики структурних змін в галузі експорту; незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту; відсутність правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту; недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв та гостра нестача новітніх технологій; застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення; поширення практики вжиття обмежувальних та протекціоністських заходів з боку окремих країн та провідних транснаціональних корпорацій; наявність диспропорцій у двосторонній торгівлі з основними партнерами; високі ризики фінансових втрат при проведенні експортних операцій; невигідні умови кредитування експорту (високі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів).

Основною проблемою, що спричиняє таку ситуацію на рівні державного регулювання, є низький рівень законодавчого забезпечення. Це проявляється у його нестабільності та частих змінах, відсутності чітких вимог та норм, дублюванні та суперечності окремих положень у різних нормативно-правових актах, особливо щодо податкового, інвестиційного та інноваційного регулювання. Все це разом призводить не до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на зовнішніх, так і внутрішньому ринку, але навіть до поступового її зниження внаслідок інфляційних процесів, зокрема через світові тенденції до подорожчання енергоносіїв. На рівні підприємств основними проблемами є високий рівень зносу основних виробничих фондів та відсутність доступного капіталу для технологічного переозброєння, що не дає можливості налагодити виробництво конкурентоспроможної продукції.

Відсутність діючих стимулюючих заходів в експортній діяльності промисловості спричиняє значне відставання України у виробництві і збуті продукції на світовому ринку. Необхідними є якісні зміни у структурі вітчизняного експорту та збільшення його кількісних та вартісних обсягів, що може бути здійснено лише за умови виробництва конкурентоспроможної продукції з високим рівнем доданої вартості та значною часткою науково-технічних розробок. Українським промисловим підприємствам необхідна багатовекторна експортна експансія, а для цього з боку держави потрібне сприяння в оновленні їхніх виробничих фондів, створення та налагодження виробництва сучасної продукції і постійного підвищення її конкурентоспроможності [6].

Проаналізувавши нормативно-правові документи та праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) було визначено його основні мету, цілі, завдання та принципи, що представлені у вигляді концептуальної схеми (рис. 1) [2; 3; 6 – 9].

Як видно з рис. 1, державне регулювання ЗЕД ґрунтується на принципах, що характеризують загальнодержавні інтереси та інтереси суб'єктів ЗЕД, правове поле, економічні складові цієї сфери та враховують зовнішній вплив. Цілями регулювання ЗЕД виступає створення сприятливих економічних та організаційно-правових умов стимулювання експорту, розвитку конкуренції та будівництво експортоорієнтованої економіки. Мета регулювання ЗЕД полягає в організації рівноправних можливостей входження країни та її економічних суб'єктів на світові ринки, підтриманні збалансованості економіки та створенні її раціональної структури.

Членство України в СОТ у 2008 році стало суттєвим важелем державного регулювання ЗЕД, країна отримала можливість застосовувати принципи і механізми СОТ для подальшого розвитку зовнішньої торгівлі та збільшення товарообігу з державами – основними партнерами [4].

Усі численні правові документи, що утворюють у сукупності багатосторонню торговельну систему СОТ, мають в своїй концептуальній основі декілька базових принципів:

- торгівля без дискримінації, що забезпечується взаємним наданням країнам режиму найбільшого сприяння в торгівлі та національного режиму для імпортової продукції;

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

- передбачуваний та такий, що розширюється, доступ до ринків шляхом створення таких норм, які в значній мірі утруднювали б урядам країн-членів СОТ можливість довільно змінювати «правила гри»;
- прозорість (прозорість та доступність) національних законів, нормативних актів й зовнішньоторговельної практики країн-членів СОТ, що необхідно для створення передбачуваних торгових умов.



Рис. 1. Концептуальна схема державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України

Однак, як зазначається в рішенні РНБО [5], поряд із незаперечним позитивним стратегічним впливом, пов'язаним з адаптацією національної економіки та вітчизняного конкурентного простору до умов світового ринку, вступ до СОТ створює певні ризики зниження фінансово-економічних показників тих вітчизняних виробників, конкурентоспроможність яких є недостатньою через технологічну відсталість, що підвищує ризики дальшого перетворення України в державу з орієнтацією на виробництво товарів з низьким ступенем переробки.

Таким чином, виходячи з принципів, цілей та мети державного регулювання ЗЕД підприємств України, необхідне подальше адаптування національного законодавства у відповідності з міжнародно-визнаними нормами і правилами, яке спрямоване на зростання рівня конкурентоспроможності, поліпшення інвестиційного клімату, впровадження інноваційної моделі розвитку економіки та підвищення ефективності організації економічних процесів.

Заходи державної структурної політики регулювання ЗЕД повинні спрямовуватися на розробку національної стратегії в цій сфері, диверсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків й розширення асортименту експорту товарів та послуг, що сприятиме зменшенню залежності національної економіки від імпорту сировини, матеріалів, енергоносіїв та інших ресурсів і виходу на нові ринки та зміцненню позицій на традиційних ринках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» від 20.05.2010 року № 2278-VI (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 33, ст. 470) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2278-17>
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року № 959-XII (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>
3. Закон України «Про підприємництво» від 07.02.1991 року № 698-XII (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 14, ст. 168) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=698-12>
4. Угода про заснування Світової організації торгівлі від 15.04.94 року (Дата набрання чинності для України: 16.05.2008 року, Міжнародний документ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_342
5. Рішення РНБО «Про звіт Кабінету Міністрів України щодо результатів членства України в Світовій організації торгівлі» від 26.06.2009 року (Офіційний вісник Президента України, 2009, № 28, ст. 919) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0010525-09>
6. Кунін В. Є. Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / В. Є. Кунін // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 114–120
7. Фомичев В. И. Международная торговля : Учеб. / В. И. Фомичев. – 2-е изд. доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 446 с.
8. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.
9. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : Навч. посіб. / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.

УДК 330.342.146:332.13

РИНКОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Грузд Марина Володимирівна

канд. екон. наук, доцент кафедри регіональної економіки
Харківський національний економічний університет

Неефективне регулювання процесів ринкової трансформації регіональних соціально-економічних систем країни призводить до проблем соціально-економічного розвитку територіальної організації продуктивних сил. В умовах дефіциту природних, матеріальних, економічних ресурсів та складної екологічної ситуації в країні трансформаційні процеси можуть забезпечити відтворення природних та розвиток суспільних регіональних систем.

Для всього періоду реформ в Україні характерні процеси деіндустріалізації економіки країни, наявність значного виробничого потенціалу, який не використовується й стримує реальне зростання продуктивності праці та рівня життя, інноваційне відтворення, в першу чергу, відтворення людини, здатної до ефективної життєдіяльності в нових умовах [1].

Негативні тенденції розвитку регіонів потребують комплексного підходу до їх подолання, активізації трансформаційних процесів, спрямування їх на вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Оптимальне поєднання об'єктів природи та суспільства є необхідним для створення регіональних природно-суспільних систем, які мають здатність до стійкого розвитку та відтворення.

Сталому розвитку властиві три принципові виміри: економічне зростання, соціальний прогрес і захист навколишнього середовища. Економічний аспект сталого розвитку пов'язаний з переходом від економіки використання ресурсів, коли переважають короткострокові мотиви, до економіки їх системного відтворення [2].

МАШИННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Доброзорова Елена Владиславовна

кандидат экономических наук, доцент, докторант

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (г. Харьков)

Современное состояние машинно-тракторного парка аграрного сектора экономики Украины является одним из сдерживающих факторов технологической модернизации отрасли. Недостаточный уровень технического обеспечения приводит к несвоевременному и некачественному выполнению основных операций в сельском хозяйстве, что, в свою очередь, является главной причиной низкой урожайности и качества сельскохозяйственной продукции, а также значительных её потерь. В результате этого национальный АПК теряет конкурентные позиции на рынке продовольствия.

Решением проблемы технико-технологического обеспечения сельского хозяйства занимаются известные отечественные и зарубежные учёные: Я. Белоуско, П. Денисенко, В. Иванишин, М. Кононенко, М. Лобас, Ю. Лузан, В. Мазлоев, Г. Мазнев, Г. Подлисецкий, В. Россоха, В. Толстопят и др.

Вместе с тем, актуальность данного исследования за последнее время возросла в связи с разработкой Национальной доктрины реформирования и развития агропродовольственного комплекса Украины, государственной Программы развития отечественного машиностроения для АПК до 2015 года, а также Программы реализации технической политики в селе.

Целью исследования является разработка направлений обеспечения сельского хозяйства высокопроизводительной и ресурсосберегающей техникой.

За последние 20 лет уровень технического обеспечения аграрного сектора достиг критической границы, он ниже технологической потребности. Количество тракторов в 2009 году сократилось по сравнению с 1990 годом на 29,6%, комбайнов – на 46,2%. Существующий машинно-тракторный парк морально и физически устарел (около 51% тракторов и 60% комбайнов находится в эксплуатации более 10 лет).

За счет уменьшения количества техники, находящейся в эксплуатации на сельскохозяйственных предприятиях, значительно возросла нагрузка на неё. Так, с 1990 по 2009 год на трактор она увеличилась с 66 до 102 га пашни, на комбайн – с 137 до 271 га зерновых культур, а в южных регионах – до 500 га. (Для сравнения, на один трактор в Германии приходится пашни 5 га, во Франции – 12, США – 28, Белоруссии – 50 га [1]).

Необеспеченность технологически необходимым количеством зерноуборочных комбайнов обуславливает значительные потери урожая. Например, в 2008–2010 годы потери зерна, только на этапе сбора, составили около 35 млн т [2].

Энергетическая мощность всего машинно-тракторного парка уменьшилась с 2000 г. по 2009 г. в 1,8 раз. Энергообеспеченность полеводства составила 1,6 л. с./га, что не позволяет внедрять в отрасли инновационные технологии, требующие около 3 л. с./га. Средняя мощность двигателя в расчете на один трактор составила 100,6 л. с., но для использования высокопроизводительных технологий необходимы тракторы со средней мощностью двигателя от 200 до 350 л. с. [3].

Проведенный нами всесторонний анализ машинно-технологической обеспеченности аграрного сектора экономики Украины позволяет сформулировать следующие направления его модернизации:

Во-первых, восстановление отечественного сельхозмашиностроения на основе проведения единой технической политики с аграрным производством, что гарантирует изготовление соответствующих машин и оборудования. Для этого обеспечить экономический интерес отечественных производителей техники за счет ослабления налогового давления, предоставления кредитов под инновации, возобновления государственного заказа и ограничения импорта аналогичных зарубежных образцов.

Во-вторых, постепенный переход предприятий на выпуск техники нового поколения путем реализации инвестиционных проектов, как украинских производителей, так и зарубежных компаний. Первым этапом таких проектов должно стать налаживание крупноузловой сборки техники.

В-третьих, развитие рынка сельхозтехники. Для этого необходимо поддерживать платежеспособность сельхозпроизводителей с помощью налоговой, амортизационной, ценовой, финансово-кредитной политики. Сбалансировать вторичный рынок для хозяйств с ограниченными финансовыми ресурсами. Списанная техника должна обязательно пройти определенные восстановительные работы на украинских заводах.

В-четвертых, в гарантийный и послегарантийный периоды эксплуатации сельскохозяйственной техники ввести национальные стандарты технического сервиса с участием заводов-производителей и дилеров. Восстановить системы ремонтно-технических станций.

В-пятых, условием поставки импортной сельскохозяйственной техники сделать предварительные сертификационные и лабораторно-полевые испытания с оценкой показателей назначения и соответствия государственным стандартам Украины.

Поддерживая машинно-технологическую модернизацию аграрных предприятий всех форм собственности, государство повысит занятость и уровень жизни миллионов сельских жителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россоха В. В. Сільськогосподарське машинобудування в руслі сучасних проблем / В. В. Россоха // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 177–179.
2. Зубець М. В. Виклад звітної доповіді на Загальних зборах Національної академії аграрних наук України 24 листопада 2010 року / М. В. Зубець // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 3–11.
3. Білоусько Я. К. Техніко-технологічне забезпечення сільського господарства / Я. К. Білоусько, Ю. Я. Лузан, В. Л. Товстоп'ят // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 29–33.

УДК 330.341:314.17

ДИАГНОСТИКА ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ И ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО КЛАССАМ БОЛЕЗНЕЙ

Доровский Александр Викторович

кандидат экономических наук, соискатель

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (г. Харьков)

Здоровье населения всегда занимает одно из первых мест в системе жизненных ценностей любого государства. Сохранение общественного здоровья и снижение заболеваемости – важнейшие социально-экономические задачи, стоящие перед ним, поскольку негативные демографические тенденции создают реальные и потенциальные угрозы устойчивому развитию общества не только на современном этапе, но и в перспективе.

Особо остро эта проблема стоит сегодня перед Украиной. Как свидетельствуют исследования, реальной угрозой национальной безопасности Украины в настоящее время являются низкий уровень рождаемости, высокая заболеваемость и смертность населения.

Анализ демографической ситуации в Украине и Харьковской области показал, что в 2000–2008 гг. наблюдалась тенденция постоянного уменьшения численности населения. Так, за анализируемый период численность населения Харьковской области сократилась на 5,5% (17-е место среди регионов страны) при 6,43% в среднем по Украине. При этом наибольшее сокращение численности населения наблюдалось в следующих регионах Украины: Черниговской – 12,04%, Луганской – 10,71%, Кировоградской – 10,65%, Сум-

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

ской – 10,19% областях. Меньше всего сократилась численность населения в Волынской – 1,91%, Ровенской – 2,56% и Закарпатской – 2,83% областях. Прирост населения произошел лишь в г. Киеве – 4,13%.

Как показал проведенный анализ, существенное влияние на сокращение численности населения, как в регионе, так и в стране в целом, оказало отрицательное сальдо естественного прироста населения за счет низкой рождаемости и высокой смертности.

Одной из важнейших проблем здоровья населения, как в Харьковской области, так и Украине в целом, является рост заболеваемости.

Как свидетельствует статистика, в Харьковской области общая заболеваемость за 2000–2008 гг. увеличилась на 31,5% при увеличении на 3,7% в целом по Украине. По показателю количества зарегистрированных случаев заболеваний на 1000 населения – 781,5, что значительно больше, чем в среднем по Украине – 704,6, Харьковская область в 2008 году заняла 7-е место среди других регионов Украины.

Наибольшее количество зарегистрированных случаев заболеваний наблюдалось в следующих регионах страны: г. Киев – 939,0, Винницкой – 850,4 и Ивано-Франковской – 844,6 областях, а наименьшее – в Сумской области – 493,7 и АР Крым – 538,6.

Анализ статистической информации по заболеваемости населения Харьковской области и Украины в целом по классам болезней свидетельствует о том, что наибольший удельный вес в общей заболеваемости занимают болезни органов дыхания, соответственно 35,0% по Харьковской области и 42,0% по Украине. На втором месте находятся болезни системы кровообращения – 12,0% и 8,0% соответственно.

За период 2000–2008 гг. в Харьковской области наибольший рост заболеваемости наблюдался среди следующих классов болезней: болезни системы кровообращения – 251,7%, болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм – 238,0%, болезни эндокринной системы, расстройства питания и нарушение обмена веществ – 210,5%. В то же время в Украине в целом за анализируемый период наибольшие темпы роста наблюдались по таким классам болезней: беременность, роды и послеродовой период – 120,1%, болезни мочеполовой системы – 117,7% и новообразования – 113,7%.

Харьковская область по классам болезней занимает среди других регионов страны следующие места: болезни системы кровообращения – 1-е место; новообразования – 1-е место; болезни мочеполовой системы – 3-е место; болезни органов пищеварения – 3-е место; болезни глаза и его придаточного аппарата – 3-место; болезни нервной системы – 3-е место.

Таким образом, основные классы болезней, с которыми в первую очередь нужно вести борьбу в Харьковской области, – болезни системы кровообращения (сердечно-сосудистые и сосудисто-мозговые) и новообразования.

В рамках данного исследования было проведено прогнозирование тенденций изменения уровня заболеваемости населения Украины по классам болезней на период до 2020 г. с помощью трендовых моделей. Анализ полученных по результатам прогнозирования тенденций изменения заболеваемости населения Украины по классам болезней показал, что до 2020 г. наибольшие темпы роста будут наблюдаться по следующим из них: травмы, отравления и некоторые другие последствия воздействия внешних причин – 181,5%; новообразования – 148,8%; болезни мочеполовой системы – 133,6%; болезни органов пищеварения – 131,6%.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Одним из важнейших приоритетов социально-экономической политики государства должно быть оздоровление населения, снижение уровней заболеваемости и смертности, увеличение продолжительности жизни.
2. Демографическая ситуация в Украине и Харьковской области в последние годы характеризуется наличием устойчивых негативных тенденций, позволяющих говорить о затяжном демографическом кризисе.

3. Основными классами болезней, с которыми в первую очередь нужно бороться в Украине и Харьковской области, являются болезни системы кровообращения (сердечно-сосудистые и сосудисто-мозговые) и новообразования. На предотвращение и лечение этих двух классов болезней и должны быть направлены целевые государственные и региональные программы. В то же время по Харьковской области должны быть предусмотрены и мероприятия, направленные на предупреждение прогнозируемого роста заболеваемости по таким направлениям, как: травмы и отравления, болезни мочеполовой системы и болезни органов пищеварения.

УДК 316.472.45(045)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Живко Зінаїда Богданівна

кандидат економічних наук, доцент

Львівський державний університет внутрішніх справ

Живко Михайло Олександрович

НДЕКЦ при ГУМВСУ у Львівській області

Стасів Тетяна Анатоліївна

Львівський державний університет внутрішніх справ

Соціальна відповідальність означає досягнення балансу комерційних інтересів компаній з очікуваннями їх зацікавлених сторін. Поняття відповідальності включає безпечні умови праці та професійний розвиток працівників, повагу до прав людини, прозорі та взаємовигідні стосунки з комерційними партнерами, відповідальний маркетинг продукції, дотримання високих екологічних стандартів, інформаційну відкритість, діалог з органами влади, споживачами тощо.

Ми цілком згодні з О.М.Скібіцьким, що соціальна відповідальність лежить поза обумовленими законом або регульовальними органами вимог. Зокрема, прикладом соціально відповідальної поведінки є пожертвування з метою допомоги дітям-інвалідам, чорнобильцям тощо. Така поведінка не регулюється юридичними законами і є добровільною. Інший приклад прояву соціально відповідальної поведінки – донорська діяльність для надання екстреної допомоги хворому. Це – приклад альтруїстичного вчинку, пов'язаного з усвідомленням боргу. Соціальна відповідальність пов'язана з виконанням загальних правил, які засвоюються людиною [1].

Проблема оцінки ефективності соціальної діяльності виникає при плануванні конкретних програм і проектів, при їх обґрунтуванні, при підведенні підсумків проведеної роботи.

Як відомо, технологія соціальної відповідальності бізнесу сформувалася на Заході. Існуючі на сьогодні практики соціально відповідальної поведінки зарубіжних компаній та методики оцінки ефективності такої діяльності у силу національних особливостей досить складно адаптувати до вітчизняного бізнесу, і сприймаються вони у більшості випадків лише великими корпораціями, орієнтованими на міжнародні ринки [2].

Лідером у сфері соціально відповідальної діяльності в Україні визнана Група «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ). Діяльність Групи сконцентрована в шести основних галузях: металургія, енергетика, фінанси (банківська справа і страхування), телекомунікації, засоби масової інформації, нерухомість. Крім того, СКМ володіє і управляє активами в інших секторах економіки, включаючи роздрібну торгівлю, видобуток і переробку глини, автозаправні станції, футбол. В Групу СКМ входять компанії Метінвест Холдінг, ДПЕК, телекомунікаційна група Vega, ТРК Україна, ЕСТА Холдінг, Український Рітейл та інші [3].

Відома компанія «Бритіш Американ Тобакко Україна» створила **структуру управління корпоративною соціальною відповідальністю** організації. Така структура дає змогу брати до уваги соціальні, етичні

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

та екологічні аспекти у рішеннях, що стосуються діяльності компанії. Стратегічне керування практикою у сфері корпоративної соціальної відповідальності здійснює комітет, очолюваний Генеральним директором. Інтеграцію принципів відповідальності у всі аспекти діяльності забезпечує команда експертів із соціальної відповідальності, що складається з менеджерів різних відділів. Загальну координацію соціальних ініціатив здійснює відділ корпоративних зв'язків. Соціальна відповідальність компанії ґрунтується на взаємній вигоді, сумлінній корпоративній поведінці та відповідальному контролю за продукцією [5].

Досвід показує, що соціальна відповідальність корисна усім – компанії, державі, суспільству – тому реалізація цільових соціальних проектів є не менш важливою, ніж відрахування до бюджету на соціальні потреби держави [4].

Світовий досвід сформував критерії, відповідно до яких організацію можна вважати соціально відповідальною: добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавств; виробництво та реалізація якісної продукції; реалізація корпоративних програм підвищення фаховості співробітників; реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників; реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу; реалізація благодійних і спонсорських проектів; участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.

Для поширення соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві необхідним є створення сприятливих організаційно-правових умов для діяльності суб'єктів господарювання, що беруть участь у вирішенні соціальних проблем. Також важливою умовою є надання пільг по податках, зборах, орендній платі та інших платежах підприємствам і організаціям, які займаються шефською, спонсорською, благодійною діяльністю. Фінансова підтримка недержавних суб'єктів соціальної політики за рахунок бюджетних коштів, застосування економічних та інших санкцій до тих, хто діє на шкоду соціальним інтересам територіальної громади та налагодження співпраці з податковими органами.

Збільшення рівня висвітлення діяльності компаній у сфері благодійництва дасть змогу пересічному громадянину дізнатись, що комерційні організації не лише намагаються отримувати прибутки, а й піклуються про громаду, де вони працюють, є соціально відповідальними. Стимулювання участі бізнесу у соціальному розвитку громади є надзвичайно важливим, оскільки головним джерелом одержання благодійної допомоги громадяни України вважають якраз комерційний сектор.

ЛІТЕРАТУРА

1. Скібіцький О. М. Соціальна відповідальність бізнесу, менеджерів і виконавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>
2. Шаповал В. М. Оцінка ефективності соціальних інвестицій. Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна)
3. Шаповал В. М. Кращі практики соціально відповідальної діяльності в Україні
4. Жук В. Напрями підвищення соціальної відповідальності бізнесу на місцевому рівні (Відділ регіональної політики)
5. <http://www.bat.ua/oneweb/sites>

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СОСТОЯНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ В СФЕРЕ ТУРИЗМА АРК

Захарова Карина Викторовна

аспирант кафедры менеджмента и маркетинга

Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского

Интеграция является базовой предпосылкой повышения эффективности работы как основных участников, так и сферы туризма в целом. Непосредственно влияя на уровень качества и конкурентоспособности туристических продуктов, их комплексность, налаженные интеграционные связи создают условия для оптимизации работы туристических субъектов, сокращение времени на обслуживание туристов, повышение уровня прибыльности и роста объемов доходов государственного и местных бюджетов.

Определяя эффективность туризма, необходимо отметить, что выгоды от нее одновременно формируются как в масштабах государства, так и отдельного региона или туристической фирмы. Поскольку сфера туризма тесно связана с другими сферами национального хозяйства, целесообразно отметить, что ее экономическая эффективность возможна лишь при условии осуществления всестороннего развития параллельно с другими сферами хозяйственного комплекса страны [4, с. 63].

Наиболее распространенными в сфере туризма АРК являются интеграционные объединения, обязательными участниками которых являются туристические операторы и агенты, выполняющие функции посредников между поставщиками туристических услуг и потребителями, поскольку они не могут функционировать на рынке обособленно. Объединения с участием поставщиков туристических услуг (в основном заведений размещения и санаторно-оздоровительных предприятий) формируются на практике реже, поскольку данные субъекты в полной мере могут самостоятельно удовлетворить потребности туристов. Основной причиной их желания формировать интеграционные объединения является необходимость активизации процессов реализации услуг, снижения рисков недополучения доходов из-за неполной загруженности т. д. Наиболее желательным для них является формирование интеграционных связей в «несезон», когда количество туристов ограничено [2, с. 63].

Большинство заведений размещения и санаторно-оздоровительных учреждений самостоятельно предлагают своим туристам услуги питания, стоимость которых учтена в цену путевки. В других случаях они имеют договоренности с соседними заведениями, предлагая услуги питания отдыхающим за дополнительную плату. Возможно также реализация путевок при условии самостоятельного питания туристами, поскольку на территориях баз отдыха есть оборудованные кухни или предоставляются в аренду электрические плиты, плата за которые также может быть учтена в стоимость путевки или оплачивается на месте. Относительно услуг транспортировки, в большинстве случаев заведения размещения не имеют собственных транспортных средств, поэтому туристы добираются до места отдыха самостоятельно. Исключение составляют только учреждения, являющиеся собственностью юридических лиц, реализующих путевки между своими работниками и имеющих собственный автопарк.

Формирование интеграционных связей между базами отдыха и туристическими операторами Крыма происходит в основном путем выкупа последними блока мест на весь сезон (цикл – с 01 июня по 28 августа каждого текущего года), если предприятие работает сезонно, в других случаях блок мест является постоянным в течение всего календарного года с возможным пересмотром на будущие периоды, если предприятие работает постоянно. Основное внимание уделяется выкупу ограниченного количества номеров различных типов, с помощью которых можно удовлетворить потребности всех клиентов. В среднем путем привлечения туристических операторов заведения размещения и санаторно-оздоровительные учреждения реализуют около 30% путевок, предоставляя им скидки от 5% до 30% в зависимости от стоимости и количества выкупленных номеров, их комплектации, срока выкупа, срока работы с конкретным участником интеграционного объединения и т. д.

У дослідженні автор виходить із того, що оптимізація являє собою встановлення найкращої відповідності між логістичною системою і її оточенням і, на нашу думку, повинна охоплювати весь процес рішення логістичних завдань, включаючи з'ясування самого завдання, вибір системи цілей, аналіз і синтез систем, вибір найкращої системи.

Оптимізація логістичної системи – це безумовно не одночасний акт, а процес управління логістичною системою з метою досягнення найкращого значення критерію оцінки її якості [1, с. 309–323].

Однак вважаємо, що при проведенні оптимізації логістичної системи не слід намагатися досягти точного значення екстремуму, оскільки це прагнення може обернутися багатьма труднощами, а кінцевий ефект може бути незначний.

З поняттям оптимізації пов'язано поняття оптимальності. Проведений аналіз наукових праць у сфері логістики [2; 3] свідчить, що оптимальність у логістиці може вживатися в трьох значеннях: як найкращий варіант із всіх можливих станів системи, тобто рішення завдання на оптимум; як найкращий напрям змін логістичної системи, тобто вийти на оптимум; як мета розвитку (у тому випадку, якщо говорять про досягнення оптимуму).

Оптимальність логістичної системи також означає характеристику рівня якості прийнятих рішень (оптимальний план, оптимальне управління), характеристику стану логістичної системи або її функціонування (оптимальний розподіл ресурсів, оптимальне функціонування складських, транспортних, виробничих, інформаційних, фінансових систем) [1].

Зі свого боку вважаємо, що оптимізація логістичної системи має бути проведена на основі дотримання принципу оптимізації, що може бути сформульовано таким чином: будь-яке рішення повинне прийматися завжди так, щоб завдяки обраній альтернативі (інакше кажучи, завдяки обраному співвідношенню витрат і досягнутого результату) здійснювалося б оптимальне досягнення поставленої системи цілей обслуговування логістичної системи.

Логістична система взагалі може бути ефективною, але не обов'язково оптимальною; оптимальною, але неефективною; як ефективною, так і оптимальною. Ефективність і оптимальність взаємозалежні. Як ефективність, так і оптимальність системи залежать багато в чому від того, наскільки ефективні і оптимальні логістичні підсистеми, і навпаки. Існує залежність: ефективність функціонування компонентів сприяє зростанню ефективності логістичної системи в цілому, але не завжди приводить до неї [4, с. 89].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Семенов Г. А., Гиря М. Г. Удосконалення організації матеріально-технічного забезпечення на підставі логістики: монографія. — Запоріжжя: [КПУ; ЗЦНТЕІ], 2008. – 328с. – Бібліогр.: с. 309–323. — ISBN 966-8425-58-8.
2. Загорна Т. О. Управління ризиками в логістичній системі підприємства / Т. О. Загорна, А. В. Ткачова // Экономика Крыма. Научно-практический журнал. – 2009. – № 27. – С. 89–93.
3. Райнхард Юнеманн. Материальные потоки и логистика. – Берлин: Изд-во Шпінгер, 1989. – 356 с.
4. Бурич И. Л. Эффективность стратегий логистического развития: Межвузовский научный сборник / Саратовский гос. техн. ун-т. - Саратов, 1995. – 407 с.

УДК 665.75(477)

РОЗРОБКА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Іпполітова Інна Ярославівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет

Одним із стратегічних завдань України є скорочення ресурсоемності ВВП і основних галузей народного господарства. Особливо гостро питання ефективного використання природних ресурсів стоїть перед нафтогазовою галуззю, тому що саме даний сектор економіки є одним з найбільших споживачів первинних ресурсів.

Слід зазначити, що більшість наукових праць вітчизняних вчених [1–6] присвячено різним теоретичним та практичним аспектам ресурсозбереження на підприємстві. Разом з тим ряд питань ще лишається вивченим недостатньо. Метою даного дослідження є обґрунтування розробки комплексної цільової програми управління ресурсозбереженням на підприємствах нафтогазового комплексу.

Оперативне управління на основі системного підходу базується на системній декомпозиції цілей і ранжуванні заходів підприємства як організаційно-економічної системи та подальшій розробці на їх підставі комплексної програми з ресурсозбереження для досягнення поставлених цілей [7–8].

Отже, сполучною ланкою між метою та засобами її досягнення виступають ці програми. Програма на основі ранжування заходів розробляється на підставі системного підходу до вивчення конкретної проблеми на підприємстві й виходячи з побудованого раніше дерева цілей. Конкретизація цілей у контексті завдань управління ресурсозбереженням, а також визначення критеріїв та характеристик, виконавців і строків реалізації знайшли своє відображення у визначенні складових комплексної цільової програми управління ресурсозбереженням (табл. 1).

Таблиця 1

Складові комплексної програми заходів з управління ресурсозбереженням на підприємствах НГК

Цілі	Завдання	Критерії	Відповідальні, виконавці та період реалізації
1	2	3	4
<i>Перший рівень реалізації комплексної цільової програми (об'єкт управління – ресурсозбереження на підприємстві)</i>			
Зниження ресурсоемності підприємств НГК	Вибір політики управління ресурсоспоживанням і ресурсозбереженням; розробка заходів щодо управління ресурсозбереженням	Мінімізація витрат ресурсів; скорочення нерационального витрачання фінансових ресурсів; підвищення рентабельності видобутку	Всі. Постійно
<i>Другий рівень реалізації комплексної програми (об'єкт управління – складові ресурсозбереження на підприємстві)</i>			
Реалізація ресурсозберігаючих технологій			
Використання підприємствами НГК новітніх ресурсозберігаючих технологій, що дозволяють ефективно використовувати ресурси та скорочувати витрати на видобуток	Забезпечення вкладення фінансових ресурсів у розробку ресурсозберігаючих технологій; забезпечення відповідною технікою, що дозволяє ефективно використовувати ресурси підприємства; залучення інвестицій для оновлення виробничої бази	Скорочення часу і витрат на розробку родовищ; максимізація видобутку паливно-енергетичних ресурсів; оптимальний розмір витрат ресурсів на видобуток; підвищення фондовіддачі	Головний інженер, головний технолог та підпорядковані їм підрозділи. Постійно, враховуючи досягнення НТП та заходи, передбачені планами
Мотивація персоналу до ресурсозбереження			
Організація процесу мотивації ресурсозбереження з вико-	Визначення мотивів та стимулів працівників щодо здійснення заходів ресурсозбереження; розробка гнучкої	Збільшення видобутку завдяки підвищенню продуктивності праці; скорочення тривалості ремонтних	Фінансові служби. За результатами отриманого рівня ресурсозбереження

ПАРТИЦИПАЦИЯ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Кайнова Татьяна Владимировна

преподаватель кафедры региональной экономики

Харьковский национальный экономический университет

Современные предприятия функционируют в динамично изменяющихся условиях рынка, что заставляет их постоянно совершенствовать систему управления своим основным ресурсом – человеческим. По мере совершенствования работы с персоналом изменяются и улучшаются методы управления персоналом, которые заключаются не в принуждении, а в побуждении персонала к эффективной работе, что основывается на партисипативном управлении.

Партисипация – вовлечение персонала в управление предприятием, развитие чувства сопричастности у сотрудников с целью повышения заинтересованности в результатах общей работы [1]. Высокий уровень вовлеченности характерен для предприятий, которые способствуют тому, чтобы сотрудники чувствовали свой личный вклад, свою личную ответственность за достижение успеха как своего личного, так и предприятия в целом. Партисипативное управление состоит в том, что если сотрудник на предприятии принимает участие в различной внутриорганизационной деятельности, то он тем самым, получая от этого удовлетворение, работает с большей отдачей, лучше, более качественно и производительно. Во-первых, считается, что партисипативное управление, открывая работнику доступ к принятию решения по поводу вопросов, связанных с его функционированием на предприятии, мотивирует сотрудника к лучшему выполнению своей работы. Во-вторых, партисипативное управление не только способствует тому, что работник лучше справляется со своей работой, но и приводит к большей отдаче, большему вкладу отдельного работника в жизнь предприятия, т. е. происходит более полное задействование потенциала человеческих ресурсов предприятия.

Партисипативное управление может быть реализовано по следующим направлениям. *Первое* – участие персонала в делах предприятия. В рамках этого необходимо:

- привлекать сотрудников к принятию решения по поводу выполняемой ими работы. Так, работник привлекается к постановке целей, которые ему предстоит достигать, определению задач, которые ему придется решать;
- предоставлять возможность сотрудникам участвовать в рационализаторской деятельности, выносить предложения по совершенствованию их собственной работы и работы предприятия в целом, а также его отдельных подразделений;
- делегировать полномочия. Делегирование основано на доверии, а доверие – один из самых важных элементов благоприятной атмосферы, предназначенной для эффективной работы персонала. Оно создаёт предпосылки для открытости информационных потоков в команде, их прозрачности. Прозрачность информационных потоков, в свою очередь, способствует вовлечённости персонала в деятельность предприятия;
- создавать условия, при которых сотрудники чувствовали бы свой вклад и персональную ответственность за достижение успеха как своего личного, так и предприятия в целом. Таким образом культивируется отношение к персоналу как к высокоэффективным сотрудникам, которые заслуживают уважения и признания своего вклада, чьи успехи и неудачи играют важную роль для предприятия;
- информировать о целях и задачах предприятия, его текущих успехах, проблемах и неудачах.

Второе направление формирования партисипации – это участие персонала в доходах предприятия. Объективная необходимость применения различных форм участия в прибыли предприятия основана на том, что даже наиболее совершенные системы индивидуальной и коллективной оплаты труда не всегда способны порождать действительное желание каждого работника быть причастным к стабильно высоким общим результатам деятельности.

Таким образом, эффективность деятельности предприятий во многом зависит от того, насколько сотрудники оценивают в этом свои заслуги, какой вклад они вносят в деятельность предприятия, то есть от их вовлеченности. Руководителям необходимо осознать, что вопрос о том, чтобы быть лучшим работодателем для своих сотрудников, связан не столько с публичным имиджем, сколько с их восприятием. А от их восприятия, в свою очередь, зависят репутация, благополучие и эффективность предприятия на рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
2. Виханский О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М. : Экономистъ, 2003. – 528 с.

УДК 331.103.226

АНАЛИЗ НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ

Кисель Наталья Филипповна

кандидат экономических наук

Морозова Алена Игоревна

Донецкий национальный университет

На рынке труда многих стран мира довольно продолжительное время используется нетипичная форма занятости, которая получила название заимствованного труда. Заимствованный труд – это форма нетипичной занятости, которая передает этого работника в распоряжение другого работодателя. Данная концепция сформировалась в США в 60-х годах XX ст., а возникла такая форма занятости еще в 20-х – 30-х гг. прошлого столетия [1].

В зарубежной и отечественной практике используют несколько видов заимствованного труда, а именно: лизинг персонала, аутстаффинг персонала; аутсорсинг персонала.

По определению А. Решетниковой, лизинг персонала – это новый вид бизнеса, который, с одной стороны, обеспечивает рынок труда квалифицированными специалистами, то есть удовлетворяет потребности определенного сектора экономики, а с другой – приносит прибыль [1].

Одной из форм заимствованного труда является аутсорсинг персонала, что означает «привлечение персонала» [2]. Суть данной схемы привлечения персонала состоит в том, что организация передает одну или несколько своих непрофильных функций другой организации на принципах гражданско-правового соглашения. Механизм аутсорсинга является следующим: работники, находясь в штате организации, предоставляющей персонал, исполняют свои функции, обслуживая организацию-заказчика персонала.

К новым, нетипичным формам занятости относится и аутстаффинг – оформление в штат специализированного агентства сотрудников, работающих в компании, которая по тем или иным причинам не собирается удерживать этот персонал у себя. Организационно-экономический механизм аутстаффинга включает несколько этапов:

- 1) компания-заказчик выводит за границы штата часть своих сотрудников и передает их кадровому агентству;
- 2) агентство формально исполняет для работников функции работодателя, но фактически они и дальше работают в той же компании;
- 3) как работодатель кадровое агентство исполняет весь спектр присущих функций: заключает трудовые контракты с персоналом, исполняет все функции, которые связаны с их реализацией, ведет кадровое делопроизводство, осуществляет отчисления в фонды социального страхования и удерживает на-

лог с доходов физических лиц; оформляет больничные листы, отпуска; предоставляет необходимые справки и т. д. [2].

Основным изменением института занятости является появление нетипичных моделей рабочего времени. Организация рабочего времени способна влиять как на условия труда и удовлетворение потребностей сотрудников, так и на конкурентоспособность предприятия, результаты его деятельности.

Практическое использование заимствованного труда в Украине имеет свою историю и тенденцию к развитию. Внедряют данные формы занятости преимущественно на предприятиях, стремящихся минимизировать свои затраты на производство. С одной стороны, это естественно в условиях рыночной экономики, с другой, если граница этой экономии сопровождается скрытой эксплуатацией, то возникает проблема защиты прав работников в трудовой сфере и обеспечение правового поведения работодателей. На практике минимизация затрат на персонал приводит к тому, что условия и продолжительность трудового договора становятся нестабильными и негарантированными.

Атипичные формы занятости выгодны фактическим пользователям рабочей силы, поскольку они дают возможность манипулировать количеством сотрудников, тратами на персонал, при этом не отягощая работодателя ответственностью.

Дальнейшее развитие заимствованного труда в Украине не возможно без правового регулирования деятельности посреднических агентств. Важное значение имеет правовое определение работодателя при заимствованном труде, поскольку функции работодателя частично выполняются как агентством, так и пользователем. В странах Западной Европы агентства рассматриваются как работодатель заимствованного работника, со всеми вытекающими последствиями и ответственностью. Социальное обоснование этого состоит в том, что в ином случае агентства будут избегать обязанностей работодателя и действовать как своеобразные агенты по продажам, не беспокоясь об условиях труда работников.

Слабый уровень социальной защиты и отсутствие статуса работодателя позволили бы агентствам заимствованного труда избегать финансовых выплат в социальные органы: отчисления в фонд заработной платы или выплат в фонды социальной защиты. Именно поэтому агентства заимствованного труда должны выступать как работодатели, и это должно быть определено в законодательстве Украины.

Нестандартные формы занятости и новые модели организации труда – это многоплановые и сложные социально-трудовые явления, которые нельзя оценивать однозначно хорошо или однозначно плохо. Для Украины применение атипичных форм занятости пока преждевременно, в связи с отсутствием необходимых условий для их успешного внедрения и реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 4-9
2. Кривой Я. Позикова праця як новий інститут на ринку праці [Електроний ресурс] / Я. Кривой // Юридична Газета. – 2006. – №17. – Режим доступу: <http://www.yur-gazeta.com/article/278/>

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИБКИХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ В ГЛОБИЗМЕНИЯХ НА РЫНКЕ ТРУДА

Кисель Наталья Филипповна

кандидат экономических наук

Панькова Анна Дмитриевна

Донецкий национальный университет

В Украине все больше начинают использоваться мировые тенденции в сфере организации труда. Принципиальными инновациями можно считать лизинг персонала, дистанционную занятость, нестандартные графики рабочего времени и т.д. Данные процессы непосредственно влияют на социально-трудовую сферу, изменяя саму структуру и содержание социально-трудовых отношений. Но использование данных форм занятости находится на начальном этапе. Если европейские работодатели с уверенностью полагают, что гибкий график работы помогает им сохранять имеющиеся места, делает их сотрудников более эффективными в труде, то большинство отечественных предпринимателей считают, что лишённые контроля сотрудники предпочтут личные дела решению деловых задач, что неизбежно отразится на финансовых показателях фирмы.

Исследованием гибких форм занятости на рынке труда занимались: Р. А. Аганбегян, Е. Г. Антосенков, З. В. Бабкина, Н. А. Волгин, Л. Н. Галат, В. С. Жаромский, А. Ф. Зубкова, Е. Д. Катульский, А. Э. Котляр, В. В. Куликов, И. Д. Мацкуляк, О. И. Меньшикова, А. А. Никифорова, Ю. Г. Одегов, В. А. Павленков, В. А. Похвощев, Д. Г. Щипанова, В. Н. Якимов и ряд других ученых. Они указывают на то, что часть сотрудников, которые работают по данной системе, увеличилась за последние десятилетия в Австралии с 11,9 до 27,9%, в Японии – с 13,9 до 26%, в Канаде – с 9,7 до 18,8%, в Великобритании – с 16,0 до 23,3%, в Германии – с 10,1 до 19,6%. В США данный показатель достиг своего пика (18,4%) в 1983 году, после чего начал снижаться и сейчас составляет 13,2% [2].

Впервые практика гибкого рабочего времени (*flexi-time*) появилась в Германии в 1967 г., в соответствии с которой работнику предоставляется право выбора начала и окончания рабочего дня при условии выполнения общего количества рабочих часов. Впоследствии эту практику стали применять в Швейцарии, где стояла задача привлечения к труду женщин, занятых домашним хозяйством, а также в США в корпорации Хьюлетт-Паккард.

Исследование компании Avaya (г. Лондон), основанное на опросе более 3,5 тыс. чел. из Великобритании, Германии, Испании, Италии, России и Франции, показало, что в период кризиса гибкий рабочий график помогает сохранять ценных специалистов и повышать производительность их труда. А 60% компаний мира уверены, что гибкий режим рабочего времени обходится им дешевле, чем фиксированные часы офисной работы. Три четверти компаний, предлагающих гибкие часы работы, сообщают об улучшении баланса между работой и личной жизнью их сотрудников, повышении удовлетворенности и мотивации; половина считают, что такой режим работы повышает производительность труда, а четверть утверждает, что он помогает им быстро подстраиваться под бурный рост бизнеса. Четверть предприятий с гибким режимом работы также находят, что подобная политика обеспечивает им доступ к более широкой базе талантливых специалистов и дает возможность принимать на работу людей, проживающих в отдаленных местах [3].

В качестве примера использования гибкой формы занятости можно привести опыт компании Иммунокс (Россия), специализирующейся в сфере биотехнологий. Официальные часы работы установлены в период с 8.00 до 17.00, но с учетом специфики работы, когда научные исследования отличаются не количеством отработанного времени, а конкретным результатом, 25% занятых самостоятельно определяют рабочий график, что фиксируется в индивидуальном трудовом договоре. Или другой пример. Корпорация Абакус Интернешнл (Сингапур) предоставляет гибкие рабочие графики офисным служащим, что стало вынужденной мерой после переезда штаб-квартиры компании из центрального района в отдаленный ра-

для досягнення поставлених цілей. Виходячи з того, що будь-яка проблема – це незадоволена потреба чи нереалізований інтерес людини, соціальної групи, нації, держави, інноваційна діяльність у кожному разі спрямована саме на задоволення потреб та інтересів.

Інтелектуальний потенціал – це сукупність матеріальних, інтелектуальних, фінансових, інформаційних та управлінських ресурсів держави і громадянського суспільства, які задіяні (або потенційно можуть бути задіяними) у процесі розробки, створення та практичного впровадження інноваційного продукту.

Інноваційний продукт – це результат виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі – інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії, і відповідає таким вимогам:

- а) він є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності, на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;
- б) розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;
- в) в Україні цей продукт вироблено вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Інноваційна політика – це діяльність державних органів і самодіяльних організацій громадянського суспільства з визначення, захисту та реалізації потреб та інтересів суспільства у виробленні й використанні інноваційного продукту владними засобами, тобто організацією, регулюванням та контролем інноваційної діяльності й управління нею.

З метою підвищення інноваційного потенціалу країни основними стратегічними напрямками інноваційного розвитку та інноваційної діяльності є:

- 1) направлена діяльністю органів законодавчої і виконавчої державної влади, громадських організацій, що виробляють інноваційний продукт, на формування та реалізацію ефективної інноваційної політики;
- 2) формування та впровадження інноваційних стратегій управління на макро-, мезо- та мікрорівнях;
- 3) формування легітимної ідеології реформ на засадах соціально-економічної самоорганізації та принципах оптимальної цілі раціональності, вимагає наявності висококваліфікованих кадрів, які володіють сучасною постнеокласичною, синергетичною теорією і методологією пізнання та розвитку;
- 4) вироблення інноваційного продукту з використанням високого рівня підготовки наукових кадрів, матеріального і фінансового забезпечення науково-дослідних та експериментально-випробувальних робіт;
- 5) впровадження інноваційних технологій соціального управління, соціальної самоорганізації та самоуправління, з використанням синергетичної теорії і методології, яка єдино забезпечує розуміння суті особистості та будь-якої соціальної групи як самоорганізованих соціальних систем з власними потребами, інтересами, здібностями і можливостями їх задовольнити на основі взаєморозуміння, взаємодії та взаємодопомоги з іншими такими системами;
- б) впровадження інновації управління на мікрорівні, тобто на рівні господарської мікросистеми та передбачає створення кооперативів, кластерів, корпорацій, які були б цілком самокерованими у рамках правового поля держави та здійснювали самоорганізацію і самоуправління на основі науково обґрунтованих кооперативних принципів.

Реалізація зазначених напрямів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств регіону, економічному росту та зростанню доходів місцевих бюджетів, залученню інвестицій в інноваційну сферу, створенню нових робочих місць, підвищенню рівня доходів населення та вирішенню інших не менш важливих проблем економічного та соціального розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Воронкова В. Г. Теоретичні засади управління інноваційним процесом в Україні / Вісник Національного університету «Львівська політехніка. Проблеми економіки та управління», № 628. – 2008. – С. 417–423.
2. Бауман Зигмунд. Глобализация для человека и общества / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2004. – 188 с.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002р. № 40-IV.

УДК 65.012.3

РОЗГЛЯД ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ПАРАМЕТРАМИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ГНУЧКОСТІ ЗА ІЄРАРХІЧНИМ ПІДХОДОМ

Комаринець Софія Орестівна

асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національний університет «Львівська політехніка»

Згідно з тенденціями поєднання принципів теорії ресурсів і ситуаційної теорії, організація є конфігурацією ресурсів, компетенцій, які утворюються під впливом зовнішнього середовища на ресурси, і здібностей, а гнучкість є динамічною здібністю до зміни й адаптації ресурсів і компетенцій організації до мінливих вимог середовища. Д. Аптон вважає, що гнучкість можна представити як потенційну (компетенцію), тобто те, що організація може здійснити, і демонстративну (здібність, можливість), тобто те, що бачать споживачі [1, с. 80]. До потенційної гнучкості відносять, відповідно, типи гнучкості у розрізі ланцюга створення вартості (ЛСВ) – розробки продукту, виробництва, логістики і каналів зв'язку, а до демонстративної – види гнучкості у розрізі окремої організації – обсягу, товарного асортименту, нового товару.

Організації досягають задоволення споживачів, розвиваючи свої здібності на основі компетенцій. Тобто, виробнича гнучкість і її підтипи (машинна, обробки матеріалу, праці, розподілу, фінансова) – гнучкі виробничі компетенції – прямо і позитивно впливають на види гнучкості у розрізі окремої організації (гнучкість обсягу, товарного асортименту, (нового) товару) – гнучкі здібності. Збільшення ступеня машинної гнучкості призводить до зменшення витрат часу на виробництво, збільшення ступеня гнучкості обробки матеріалу – до інтенсифікації руху матеріалу між центрами його обробки, гнучкі працівники швидше й ефективніше виконують поставлені перед ними завдання, внаслідок чого зростає ступінь гнучкості обсягу виробництва. З іншого боку, збільшення ступеня гнучкості машин і обробки матеріалу дає змогу випускати більше диференційованих товарів, гнучкі працівники удосконалюють свої навички і виробляють більше товарів, як модифікованих, так і нових, що призводить до збільшення ступеня гнучкості товарного асортименту і (нового) товару. Безумовно, організації досягають високого рівня задоволення споживачів, коли випускають товари, які мають для них високу цінність. У підприємства формується група лояльних стабільних споживачів, які забезпечують його довготривалий успіх. Основним завданням менеджерів стає створення стійкого задоволення клієнтів за допомогою накопичення, комбінації і захисту унікальних компетенцій і здібностей. Гнучкість обсягу виробництва дає можливість організації задовольняти споживчі запити через виробництво точної кількості потрібного товару, швидке збільшення обсягу виробництва у відповідь на неочікувані зміни попиту або його зменшення для уникнення товарних запасів; зменшує або ліквідує час очікування споживачів на товар при коливаннях попиту; знижує витрати/ціну за допомогою зменшення частки товарних запасів у ЛСВ.

Отже, демонстративна гнучкість є динамічними здібностями, а потенційна гнучкість – компетенціями організації. Відомо, що і компетенції, і здібності організації формуються на базі її ресурсів. Такий підхід є ієрархічним (англ. *hierarchical view*) і полягає у тому, що ресурсні параметри гнучкості (гнучкість машин, обробки матеріалу, праці тощо) становлять фундамент для її системних параметрів обсягу, товарного асор-

тименту, нового товару, базується на принципі послідовного розвитку можливостей, відповідає останнім науковим тенденціям, є концептуально задовільним, проте мало доведеним, і, більше того, не охоплює джерел формування ресурсних параметрів гнучкості [2, с. 300]. Ієрархічними також є два протилежні підходи до досягнення організацією конкурентної переваги – заміності (англ. *trade-off model*) й акумуляції (англ. *cumulative model*), які сходяться лише в одному, що основними конкурентними перевагами організації є витрати, якість, швидкість постачання і гнучкість. На думку У. Скіннера, організація досягає успіху в певній конкурентній перевазі за рахунок невдачі у інших, наприклад, досягаючи високого ступеня гнучкості, вона втрачає лідерські позиції із якості. Підхід акумуляції базується на досвіді японських компаній і передбачає досягнення гнучкості за рахунок успішного використання усіх конкурентних переваг. Основним його принципом є послідовне втілення можливостей організації, спершу досягнення якості, згодом ефективності витрат, швидкості постачання і, нарешті, гнучкості, яке призводить до загального успіху. Емпіричні дослідження підходу, проведені у США, виявили, що, по-перше, американські компанії досі мають проблеми із якістю і вважають гнучкість найменшою із своїх переваг, а, по-друге, що успішні організації конкурують на основі численних конкурентних переваг, а не зосереджуються на одній чи двох. У. Скіннер зазначає, що існуюча двозначність між можливістю та неможливістю одночасного конкурування на основі гнучкості й ефективності витрат пояснюється фактом невірною трактування критиками підходу заміності самого терміну заміни. На його думку, заміна не є ні абсолютною, ні статичною, її природа і форма змінюється з часом [3, с. 5]. Отже за ієрархічним підходом ресурсні параметри гнучкості (гнучкі компетенції) формують її системні параметри (гнучкі можливості) за принципом послідовного розвитку можливостей. Цей підхід передбачає рух гнучкості лише в одному напрямку всередині організаційної ієрархії, з нижчого до вищого її рівня, і в межах окремої організації. Недоліком підходу є те, що він не включає споживачів і постачальників і не охоплює усіх взаємозалежностей у ЛСВ та не досліджує джерел формування ресурсних параметрів гнучкості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Upton D. M. What really makes factories flexible? / Upton D. M. // Harvard Business Review. – 1995. – №73 (4). – С. 74–84.
2. Sethi A. K. Flexibility in manufacturing: a survey / Sethi A. K., Sethi S. P. // International Journal of Flexible Manufacturing Systems. – 1990. – №2 (4). – С. 289–328.
3. Skinner W. Manufacturing strategy on the «S» curve / Skinner W. // Production and Operations Management. – 1996. – №5 (1). – С. 3–14.

УДК 339.92

КЛАСТЕРНА СТРАТЕГІЯ ТРАНСКОРДОННОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Коренів Еміль Назарович

кандидат економічних наук, доцент

Зеленкіна Катерина Ігорівна

кафедра менеджменту ЗЕД

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (м. Луганськ)

Сьогодні в умовах становлення в Україні ринкових відносин та глобального переходу від індустріального до постіндустріального суспільства очевидними стають передумови використання нових можливостей розвитку підприємств, які виникають внаслідок закріплення тенденції інноваційного розвитку світової економіки в цілому. Розвиток підприємств, що базується на знаннях та впровадженні наукових досягнень в практику, стає єдиною гідною альтернативою для вітчизняної економіки.

Унаслідок зростання рівня інформатизації ключових процесів світові економічні відносини проходять фазу певної трансформації в бік ускладнення та формування нових типів таких відносин. Зокрема, стає очевидною застарілість галузевого підходу до управління розвитком економіки. У нових умовах актуальними стають непрямі методи управління розвитком економіки шляхом створення належних умов функціонування підприємств, одним з яких є так званий кластерний підхід. Кластер – це мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури дослідних університетів, пов'язаних між собою в процесі створення додаткової вартості [1], тобто очевидно, що метою подібної інституції є створення синергетичного ефекту регіональних суб'єктів. Актуальним є питання визначення видів конкурентних переваг, які створюють участь у подібній мережі для підприємства. До таких переваг, у першу чергу, ватро віднести інституційні, які проявляються у формуванні нових ототожнень та відповідно зрушень ідентифікаційного шаблону сприйняття підприємства з боку (особливо) державних органів та фінансових кіл.

Наступні групи конкурентних переваг формують науково-дослідні та кадрові складові забезпечення розвитку підприємства. Не менш важливим є набуття можливостей для зниження витрат та – відповідно – підвищення цінової конкурентоспроможності. Нарешті, найбільш важливим, з нашої точки зору, є набуття нових можливостей для виходу на міжнародні ринки.

Перешкодами для створення кластерів в Україні є, в першу чергу, незадовільний стан ділового клімату в цілому, недостатній рівень розвитку недержавних підприємницьких об'єднань, зокрема, Торгово-промислових палат, підприємницьких союзів, асоціацій і т. ін., при чому в даному випадку мається на увазі не стільки їх кількість, скільки впливовість, адже їхнє головне призначення полягає у визначенні та впровадженні пріоритетів регіонального промислового розвитку, що не завжди можна спостерігати. Врешті, перешкодою для розвитку кластерів залишається орієнтація підприємств на «короткі» гроші, проте в кластерних об'єднаннях це неможливо внаслідок майже 10-ти річного періоду формування стійких переваг участі в кластері [2].

Отже, для промислового підприємства участь в кластері є джерелом формування певного переліку конкурентних переваг, проте їх досягнення залежить від подолання низки перешкод, найважливішою з яких є відсутність стратегічного підходу до їх формування та розвитку, адже ефект від реалізації політики формування кластерів можливий лише у випадку її інтеграції до більш широкої стратегії регіонального розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дранев Я. Н. Кластерный подход к экономическому развитию территорий / Я. Н. Дранев // Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России // Серия ... территорий в России и ЕС: опыт, проблемы, перспективы // Программа ЕС-ТАСИС. Москва: «Сканрус», 2001. – № 8. – С. 67–82.
2. Лозинский С. Конкурентоспособность и отраслевые кластеры: новая повестка дня для российского бизнеса и власти / С. Лозинский, А. Праздничных // Мир Стройиндустрии. 2003. – №2. – С. 12–16.

.....

УДК 331.101.262

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЛЮДИНИ У ПРОЦЕСІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Коротич Анна Андріївна

аспірантка кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства
Харківський національний економічний університет

Глобалізація, інформатизація та інтелектуалізація економічних процесів вимагає сучасних підходів до розвитку трудових ресурсів підприємств. Одним з новітніх напрямків збільшення трудового потенціалу підприємств та організацій є сприяння формуванню дієздатного соціального капіталу, що забезпечить

гнучке пристосування до умов мінливого зовнішнього середовища шляхом використання широкої мережі міжособистісних та міжгрупових зв'язків.

Дослідженню соціального капіталу присвячені праці багатьох відомих науковців, серед яких: П. Бурдье, М. Вулкок, Дж. Коулман, Я. Мінсер, М. Палдам, Р. Патман, А. Портес, Ф. Сабатіні, Ф. Фукуяма, Т. Шульц, А. А. Бова, М. Є. Горожанкіна, Е. А. Гугнін, О. Б. Демків, М. С. Дороніна, Є. С. Драгомірова, С. М. Клімова, А. М. Колодій, Т. Г. Кучерук, Ю. Р. Мішин, М. І. Небава, А. І. Нечепуренко, А. Г. Розказов, І. І. Семків, О. О. Убейволак, та ін.

Вперше зміст поняття «соціальний капітал» був розкритий П. Бурдье, який представив його через сукупність «ресурсів, реальних або фактичних, які дістаються індивідуумові або групі завдяки володінню мережею тривалих взаємин, знайомств і взаємного визнання, які більш-менш визначені звичаями, законами, традиціями» [1, с. 20]. М. Палдам вважає, що соціальний капітал міститься в таких елементах громадської організації, як соціальні мережі, соціальні норми і довіра, що створюють умови для координації та кооперації заради взаємної вигоди [3, с. 418]. Таким чином соціальний капітал нагромаджується як результат стійких взаємин, що виникають при спілкуванні людини з іншими представниками соціуму в процесі життєдіяльності.

Сучасний дослідник цього явища А. Г. Розказов визначає соціальний капітал як «суспільний ресурс, що формується та існує за умови наявності у сіспільстві довіри, соціальних мереж, загальних норм і здатності суб'єктів до співпраці» [4, с. 4]. Він виділяє такі типи соціального капіталу: індивідуальний (взаємостосунки між людьми однієї соціальної групи), груповий (між різними суб'єктами одного соціального шару) та корпоративний (між суб'єктами різних соціальних рівнів). На наш погляд, з точки зору сприяння розвитку соціального капіталу, доцільнішим було б класифікувати його за принципом приналежності конкретній людині або групам різних рівнів. Це надає можливість розглядати співвідношення таких понять як «соціальний капітал людини», «соціальний капітал групи», «соціальний капітал регіону», «соціальний капітал держави» та «соціальний капітал світу».

Очевидним є те, що соціальний капітал людини є основою для формування групових, регіональних, державних та світового соціальних капіталів. Особливої уваги потребує формування соціальних капіталів підприємств та організацій, що є підвидами групового соціального капіталу. Соціальний капітал підприємства виникає з моменту його створення шляхом поєднання індивідуальних соціальних капіталів новоствореного трудового колективу та нагромаджується у процесі спільної діяльності працівників, а також при розширенні персонального складу. Слід зазначити, що соціальний капітал підприємства не просто складається з індивідуальних капіталів, а примножується за допомогою синергетичного ефекту та істотно збільшується при спілкуванні з представниками інших підприємств та організацій. Крім того, кожний індивідуальний соціальний капітал має тенденцію до зростання через особисте спілкування людини поза межами її трудової діяльності, що також впливає на розвиток соціальних капіталів усіх груп, до яких вона входить.

Соціальний капітал є унікальним невичерпним за своєю нематеріальною природою ресурсом, який відтворюється у процесі розвитку особистісних і професійних якостей людини протягом усього її життя. Найбільш активно індивідуальний соціальний капітал накопичується під час навчання та трудової діяльності і завданням кожного менеджера є ефективне використання цього ресурсу задля досягнення цілей підприємства. Здібності людини, що не використовуються у процесі трудової діяльності, не приносять ніякої користі для виробництва, тому, як зазначають М. С. Дороніна та А. І. Нечепуренко, на підприємствах доцільно свідомо створювати системи «соціальних та економічних відношень» [2, с. 17], що практично сприятимуть формуванню відповідних соціальних капіталів.

Спеціальні системи сприяння ефективному формуванню соціального капіталу мають бути створені також на регіональному та державному рівнях, що сприятиме забезпеченню соціально-економічного розвитку країни. До таких систем треба залучити державні та самоврядні органи влади та широке коло громадських організацій. Їх спільна діяльність повинна ґрунтуватись на довгостроковій програмі розвитку індивідуальних, групових та регіональних складових соціального капіталу держави.

поняття регіональної інноваційної системи (РІС) й секторальної інноваційної системи. Як наслідок процесів інтернаціоналізації та глобалізації виникли поняття «наднаціональна інноваційна система» та «глобальна інноваційна система».

Результати дослідження довели, а світова практика підтверджує, що основною умовою ефективного функціонування інноваційних систем будь-якого рівня є виникнення тісної та ефективної взаємодії між наукою, освітою, фінансуванням, стратегією уряду й компаній, а також формування мережі взаємозв'язків між фірмами, наряду з гнучкою спеціалізацією виробництва. У такому випадку інновація – новий продукт, технологія, технічний засіб, новітні знання – є продуктом діяльності декількох суб'єктів – фірм, дослідних інститутів або їх об'єднань й розповсюджується по мережі взаємозв'язків у загальному економічному просторі.

Необхідно відмітити, що концепція національної інноваційної системи, незважаючи на досить широке розповсюдження в останні роки, поки не є стабільною системою поглядів, а скоріше це концептуальні рамки, в яких триває постійний розвиток та поглиблення існуючих поглядів та моделей.

Розповсюдження концептуальних підходів теорії інноваційних систем та їх розвиток через навчання як у географічному (на прикладі різних країн) так і в практичному аспекті – це реалізація перелічених вище підходів у реальні інструменти науково-технологічної та інноваційної політики, яка здатна стимулювати формування та більш ефективне функціонування національних та регіональних інноваційних систем, і як наслідок, економічне зростання та підвищення якості життя.

ЛІТЕРАТУРА

1. Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations. Edited by C. Edquist. Pinter. London. 1997.
2. Dosi, G. 1988 The Nature of Innovation Process. In Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., Silverberg, G. and L. Soete (eds) Technical Change and Economic Theory. London, Pinter.
3. Глазьев С. Ю., Львов Д. С., Фетисов Г. Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. – М.: 1992.
4. Федуллова Л. І. Технологічний розвиток економіки України. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2006. – 627 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. М.: 1993.
6. Lundvall, B., ed. 1992, National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, London, Pinter.
7. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lesson for Japan. – London; New York: Printer. – 1987. – 268 p.
8. Nelson, R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis. Oxford, 1993.
9. Иванова Н. И. Национальные инновационные системы. – М.: Наука, 2002.
10. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетический эффект инноваций). – Киев: Феникс, 2006. – 560 с.
11. Бубенко П. Т., Гриньов Б. В., Гусев В. А. Проблеми формування інноваційної системи в Україні // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 3. – С.127–138.

УДК 338.246:338.45

СТРУКТУРНА ПОЛІТИКА У ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ВАЖІЛЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Красноносова Олена Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та бізнесу

Каплієнко Марія Володимирівна

аспірант кафедри економіки та оцінки майна підприємств

Харківський національний економічний університет

Промисловість є однією з провідних галузей економіки, яка здатна забезпечити зростання національного багатства та продуктивного капіталу, розширене відтворення валового внутрішнього продукту, сприяти економічному та соціальному розвитку суспільства [1].

Однак Україна забезпечується промисловими товарами власного виробництва лише на 60–65 відсотків, інноваційною продукцією – на 25–30 відсотків, а показники ефективності промислової діяльності значно нижчі за рівень розвинутих країн Європи, зокрема продуктивність праці – в 7–10 разів, споживання матеріальних та енергетичних ресурсів – у 2–3 рази [1].

Основними причинами виникнення проблеми є:

- системна невідповідність інституціональної будови промислового комплексу вимогам постіндустріального устрою;
- недостатня ефективність діяльності промислового комплексу та механізму управління ним;
- невідповідність макроекономічної ситуації інноваційному розвитку промисловості;
- застарілий організаційний устрій промисловості;
- неефективна галузева структура промислового виробництва – дві третини загального обсягу промислової продукції становлять сировина, матеріали та енергетичні ресурси;
- зношеність основних фондів;
- дефіцит освічених робітничих кадрів;
- незавершеність процесів реструктуризації підприємств та зміни форми їх власності;
- недосконалість механізму нормативно-правового забезпечення розвитку промисловості [1].

Комплексною проблемою є низькі темпи підвищення конкурентоспроможності промисловості, ефективності виробництва та інноваційного розвитку. Недостатня конкурентоспроможність промисловості визнана однією з основних загроз національній безпеці [1].

Однією з перспективних стратегій розвитку підприємств є інтеграція у вигляді об'єднання, злиття і поглинання, що пояснюється не тільки прагненням до укрупнення капіталу в умовах глобалізації, але й потребою у додаткових фінансових й матеріальних ресурсах, упровадження новітніх технологій і наукових розробок, тому їх об'єднання як по горизонталі, так і по вертикалі надають нові перспективні можливості [2].

Дослідженням проблем, пов'язаних з інтеграційними процесами підприємств різних галузей економіки, займалися провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: А. Акмаєв, О. Алімов, О. Амоша, І. Ансофф, Є. Братков, І. Булеєв, О. Галушко, Ф. Євдокимов, В. Забродський, М. Кизим, Р. Коуза, О. Є. Кузьмін, С. Марєса, Д. Марчанда, Л. Саломатіна, У. Стеджера, Л. Федулова, М. Чумаченко, Р. Шуляр.

Без орієнтації на створення великих національних інтегрованих структур, здатних ефективно функціонувати в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції, виникає загроза перетворення вітчизняних підприємств на периферійні виробничі потужності для обслуговування міжнародних альянсів, що негативно відобразиться на економічному розвитку країни та національних інтересах, на економічній та технологічній безпеці. Серед основних стратегічних цілей компаній при створенні інтегрованих структур слід назвати такі: 1) завоювання оліго- чи монопольного стану на своєму сегменті ринку; 2) підви-

УДК [657.471.12:005.95]:005.336.1

ВИЯВЛЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ ВИТРАТАМИ НА ПЕРСОНАЛ ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Криворучко Альона Сергіївна

аспірант кафедри регіональної економіки

Харківський національний економічний університет

Характерною особливістю сьогодення стає нагальна потреба приймати певні рішення, спрямовані на покращання виробничо-господарської діяльності підприємств. Одним із явищ у сучасному бізнес-середовищі є зменшення витрат на персонал, що займають найважливіше місце у структурі витрат підприємства. Як результат відбувається зниження продуктивності персоналу через відсутність мотивації, скорочення програм професійного розвитку персоналу, і взагалі втрата кваліфікованих кадрів. Тому для того, щоб правильно управляти витратами на персонал і обґрунтовано їх скорочувати, необхідно встановити чіткий зв'язок між витратами на персонал та ефективністю діяльності підприємства.

Спроби визначення подібної взаємозалежності робилися і робляться до теперішнього часу вченими та фахівцями-практиками, серед яких значне місце займають Н. Гавкалова [1], О. Єгоршин [2], А. Кібанов [3], В. Лукашевич [4] тощо. Разом з тим проблеми управління витратами на персонал потребують проведення нових наукових розробок, націлених на дослідження специфіки процесів управління та їх впливу на діяльність підприємства задля усунення певних складностей та обмежень в їх застосуванні на практиці. Тому метою дослідження є виявлення взаємозв'язку між витратами на персонал та ефективністю діяльності підприємства.

Слід зазначити, що виявлення взаємозв'язку між витратами на персонал та ефективністю діяльності підприємства доцільно здійснювати у декілька етапів, що мають певну послідовність.

По-перше, це визначення та обґрунтування показників аналізу витрат на персонал у контексті підсистем управління персоналом, а саме підсистеми оплати праці та соціальних заходів, підсистеми планування і маркетингу персоналу, підсистеми підбору та найму персоналу, підсистеми оцінки та обліку персоналу, підсистеми розвитку персоналу, підсистеми стимулювання персоналу, підсистеми соціального партнерства, підсистеми організації умов праці [1].

По-друге, це використання таксономічного показника рівня розвитку у кожній підсистемі задля визначення інтегрального показника розвитку кожної підсистеми. Важливим кроком у цій процедурі є диференціація ознак матриці, а саме визначення стимуляторів та дестимуляторів, які потребують коректного обґрунтування [5]. Для цього пропонуємо використовувати метод аналізу доцільності витрат, орієнтований на оцінку фінансової стійкості підприємства [6, с. 133]. Визначення трикомпонентного показника дозволить обґрунтувати вибір стимуляторів та дестимуляторів серед показників аналізу витрат на персонал. Необхідно зазначити, що після ідентифікації області фінансової ситуації відбувається групування підприємств за значенням трикомпонентного показника. Наступним кроком є розрахунок інтегральних показників у кожній підсистемі на досліджуваних підприємствах.

По-третє, це використання канонічного аналізу для виявлення взаємозв'язку між витратами на персонал та ефективністю діяльності підприємства. Саме метод канонічних кореляцій дає можливість одночасно аналізувати взаємозв'язок декількох вихідних показників і великого числа визначальних чинників [7, с. 186]. Для цього потрібно визначити групи вихідних змінних, а саме: показники-фактори (показники аналізу витрат на персонал) і результативні якісні показники (ті, що характеризують ефективність діяльності підприємства). Таким чином, використання методу канонічних кореляцій, перш за все, дозволяє змістовно інтерпретувати отримані результати та виявити взаємозалежність між витратами на персонал та ефективністю діяльності підприємства.

Отже, встановлення чіткого причинно-наслідкового зв'язку між витратами на персонал та ефективніс-

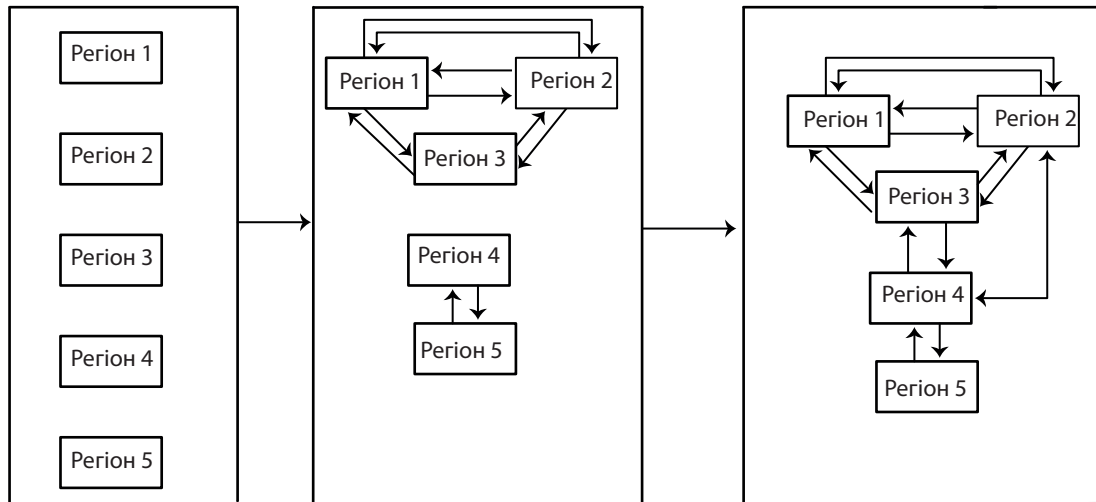


Рис. 1. Соціально-економічний розвиток регіонів за еволюційною моделлю

У подальшому відбувається перегрупування зв'язків між регіонами. З'являються нові активні утворення, що містять в своєму складі економічно розвинені території. Паралельно у часі виникає проблема нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів, яка відображається у виникненні депресивних територій, що втратили свої конкурентні переваги.

Сучасний етап регіонального розвитку за еволюційною моделлю характеризується створенням «світових регіонів», що спеціалізуються на певних видах виробництв (зазвичай високотехнологічних). За цих умов усі аспекти життєдіяльності та регіонального розвитку набувають глобального, планетарного характеру.

Таким чином, у сучасних умовах при здійсненні діагностики проблемних регіонів необхідно, з одного боку, дотримуватися індивідуального підходу до кожного з регіонів, що дозволив би висвітлити всю сукупність його вихідних умов та специфічних характеристик, а, з іншого боку, враховувати особливості, виходячи з етапу еволюції його соціально-економічного розвитку в контексті загальних процесів економічної глобалізації.

У науковій літературі представлені різні точки зору щодо діагностики проблемних регіонів. Їх критичний аналіз, узагальнення й власні розробки дозволили дійти таких висновків:

Діагностика проблемних регіонів повинна спиратися на комплексний якісний та кількісний аналіз усіх сфер їх життєдіяльності, що дозволить виявити та оцінити причини виникнення проблем та можливі напрями їх подолання.

Провідною метою діагностики соціально-економічного розвитку регіонів автор даної роботи пропонує вважати ефективне покращення існуючої ситуації в регіоні на базі застосування збалансованого комплексу діагностичних процедур. Більше того, діагностика проблем регіону повинна мати на меті виявлення та аналіз закономірностей їх виникнення, а також прогноз можливих наслідків впливу цих проблем, у першу чергу змін спрямованості соціально-економічного розвитку.

Виходячи з цих висновків, автором пропонується використовувати методичний підхід, згідно з яким діагностику причин виникнення проблем в соціально-економічному розвитку регіонів доцільно здійснювати за трьома рівнями, рис. 2.

На *першому рівні* необхідно провести докладний аналіз специфіки функціонування регіону – об'єкту діагностики з метою виявлення кола ключових проблем, без вирішення яких покращення стану й параметрів соціально-економічного розвитку неможливе. Тобто необхідно проаналізувати специфіку структури економіки та зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного регіону. Структура економіки досліджується за показниками, що визначають співвідношення обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва, а також виробництва у сфері послуг. За структурою економіки регіони можуть бути поділені на індустріальні (старопромислові та нові), аграрні та обслуговуючі.

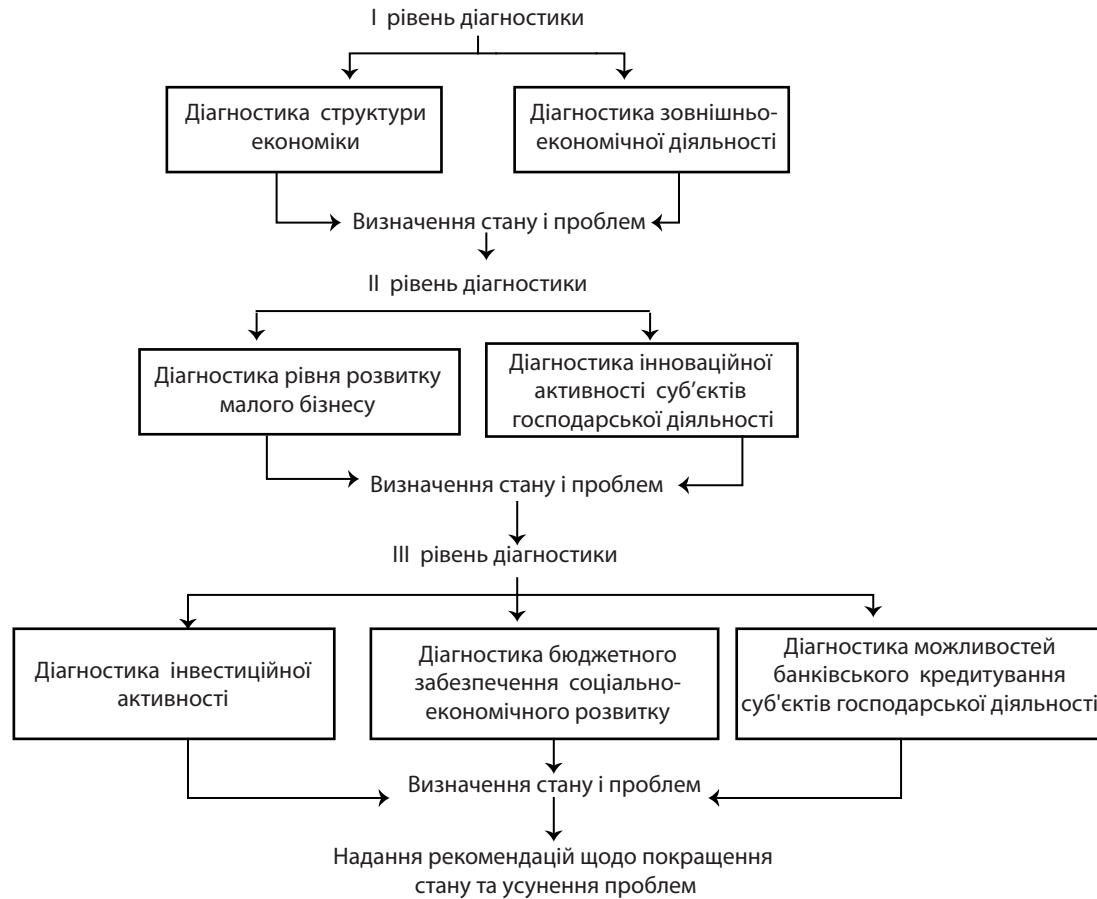


Рис. 2. Діагностика проблем соціально-економічного розвитку в регіоні

На *другому рівні* діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів здійснюється подальший поглиблений аналіз економіки регіону з точки зору його здатності до оперативної активізації економічної діяльності, а саме: рівня розвитку малого бізнесу та інноваційної активності суб'єктів господарської діяльності в регіоні. Відповідно до запропонованого методичного підходу пропонується за рівнями розвитку малого бізнесу та інноваційної активності виділити регіони з високою, середньою та низькою здатністю до оперативної активізації економічної діяльності.

На *третьому рівні* діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів доцільно проаналізувати можливі фінансові джерела подолання цих проблем, джерелами фінансування яких можуть бути інвестиційні кошти господарських структур, бюджетне забезпечення та банківське кредитування.

Запропонований методичний підхід щодо діагностики проблем соціально-економічного розвитку регіонів, який передбачає проведення процедур діагностування на трьох рівнях за всіма сферами функціонування регіону, дозволить обґрунтовано ідентифікувати ключові проблеми розвитку, аналізувати їх та розробляти ефективні заходи щодо їх усунення.

.....

УДК 338.439.5

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ЗЕРНОВОГО РИНКУ

Кузнецова Інна Олексіївнадоктор економічних наук, завідувач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД
Одеський державний економічний університет

Починаючи з 1998/99 маркетингового року Україна нарощує свій експортний потенціал на світовому ринку, що стало підставою прогнозувати середні валові збори в межах 70 млн т на рік та визначити стратегічну ціль держави як головного експортера збіжжя на світовому ринку. Проте остаточне формування стратегічного вектору національного зернового ринку потребує дослідити тенденції розвитку останнього та його роль у світовій торгівлі зерном.

На світовому ринку зерна склався його дефіцит. Можна визначити низку чинників, що впливають на цю тенденцію: нарощування темпів світового виробництва зерна відстає від темпів зростання чисельності населення, і в кінцевому разі від споживання; зростання тваринництва у розвинутих країнах світу та торгівлі м'ясом обумовлюють підвищення попиту на зернофуражні культури; розширення використання зернових культур для біоетанолу спричинило новий зліт попиту на них.

На сьогодні більше ніж 60% світового виробництва зерна доводиться на 10 країн світу. Основними виробниками зерна є: Китай, США й Індія. Ці три країни вирощують близько 1 млрд т зерна або 48% його світового виробництва. У першу десятку зернових держав також входять: Франція, Індонезія, Канада, Аргентина, Бразилія, Німеччина й Росія.

Але не всі перелічені країни при такому значному валовому виробництві зерна забезпечують свої потреби. Так, Китай не дивлячись на те, що виробляє найбільшу частку зернових у світі, водночас є одним з найбільших споживачів його на ринку. Найбільшими імпортерами зерна у світі за останні десять років були: Японія, Китай, Корея, Єгипет, Мексика, Бразилія, Алжир, Саудівська Аравія. До п'ятірки найбільших світових експортерів традиційно входять такі держави як США, ЄС, Австралія, Канада й Аргентина. Їх частка у світовому експорті зерна приблизно становить 70%.

Таким чином, на світовому ринку склалася стійка спеціалізація внаслідок якої в експортно-імпортних поставках зерна і продуктах його переробки беруть участь практично всі країни світу.

Україна з'явилася на світовому ринку у 1998/99 маркетинговому році. І вже у сезоні 2002/03 року стала шостою країною за обсягами експорту. Зерно українського виробництва постачалося у 80 країн світу. Починаючи з сезону 2002/03 року Україна входить в десятку найбільших експортерів зерна в світі.

Проте в експорті зерна з України є структурні перекося. Якщо розрахувати співвідношення експорту до валового збору зерна, то в Україні воно становить 28,2%. Такі високі показники характерні для розвинутих країн: США, Канади, Австралії, Франції. Прості розрахунки, проведені нами, показують, що при досить високих відсотках експорту, у розвинутих країнах споживання на душу населення зерна залишається на задовільному рівні 830–1000 кг. В Україні воно знижується нижче 600 кг (майже удвічі нижче, ніж у розвинутих країнах), що є несприятливим для продовольчої безпеки держави.

З іншого боку, кожний врожайний рік (при валовому зборі більше 38 млн т) стає для національного зернового ринку не менш складним, ніж неврожайний. За балансами зерна при середньому валовому зборі 39 млн т Україна має надлишок приблизно 14 млн т, який внутрішній ринок не в змозі спожити. «Перевиробництво» зерна обумовлює зниження ціни на нього, і в таких умовах експорт зерна стає необхідним для підтримки рентабельності вітчизняного зернового виробництва. Але такий «надлишок» на національному ринку утворюється через зменшення поголів'я тварин, яке відбулося в останні роки в сільському господарстві.

За умови, що середня врожайність зерна в Україні становить 24–28 ц/га і значно відстає від врожайності в основних країнах-експортерах (хоча і відповідає середньому значенню світової врожайності), є

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

значний потенціал для нарощування його виробництва. За оцінкою спеціалістів, потенційні можливості України з виробництва зернових оцінюються у 80 млн т.

За даними Держкомстату в Україні тільки споживання хліба і хлібних продуктів перевищує раціональні норми. Споживання продуктів тваринництва (м'яса, молока, яєць) – нижче раціональних норм. Виходячи з різниці у нормах споживання, кількості населення України (46,4 млн чол.), норм витрат концентрованих кормів на одиницю тваринницької продукції та коефіцієнтів перерахунку однієї кормової одиниці на фуражне зерно, нами розраховано попит на зерно для приросту тваринницької продукції. Він дорівнює приблизно 12,6 млн т зерна. Виходячи з того, що за балансом зерна внутрішнє споживання в останні роки становило в середньому 26,2 млн т, внутрішня потреба у зерні для раціонального харчування населення дорівнює 36,8 млн т. Споживання зерна на такому рівні буде відповідати нормі, встановленої FAO на душу населення – 830 кг/чол. Якщо будуть створені умови для виробництва зерна в 50 млн т, решту (приблизно 13,2 млн т) можна буде експортувати.

Таким чином, національний ринок зерна, за результатами проведеного автором аналізу, характеризується низкою стійких тенденцій: помірне зростання виробництва зерна; погіршення якості зерна (збільшення частки фуражного зерна); скорочення внутрішнього споживання зерна; нарощування темпів експортування зерна; слабе державне регулювання зернового ринку; підсилення концентрації серед основних суб'єктів зернового ринку.

Проведені розрахунки доводять, що стратегічним напрямком розвитку національного ринку зерна повинно бути нарощування обсягів виробництва зерна з пропорційним розвитком тваринництва, що дозволить досягти цивілізованого рівня виробництва зерна на душу населення та зайняти стабільну позицію країни-експортера на світовому ринку зерна. Таку стратегію можна реалізувати шляхом впровадження низки програм [1] за державної підтримки з розвитку зернового господарства й тваринництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кузнецова І. О. Ринок зерна України: тенденції та стратегічний вектор розвитку. – Економіст – 2010. – № 10. – С. 10–12.

УДК 330.524

АНАЛИЗ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Лелюк Алексей Владимирович

соискатель

Научно-исследовательский центр промышленных проблем развития НАН Украины (г. Харьков)

Условием национальной безопасности, устойчивого развития Украины и ее регионов является решение проблемы энергообеспечения экономики, которая обусловлена структурной несбалансированностью между производством и потреблением энергоносителей. Наиболее ощутимо эти диспропорции ощущаются на региональном уровне в связи с тем, что потребление определенных типов энергоносителей формируется под влиянием тенденций общенационального развития, а их производство ограничено возможностями топливно-энергетического потенциала определенного региона.

Структурная несбалансированность регионального производства топливно-энергетических ресурсов характерна для большинства стран мира, что обусловлено территориальной неравномерностью сосредоточения месторождений горючих полезных ископаемых. Регионы, на территории которых находятся комплексные залежи горючих полезных ископаемых, способных обеспечить производство всей номенклатуры первичных энергоносителей, что соответствует региональным потребностям, как правило, являются исключением из нормы. К таким исключительным регионам можно отнести Харьковскую область, на

территории которой есть залежи практически всех основных горючих полезных ископаемых, имеющих промышленное значение.

На территории Харьковской области находятся 46 месторождений нефти и природного газа, остаточные балансовые запасы которых составляют соответственно: газа – 315022 млн куб. м (с учетом растворенного в нефти); извлекаемой нефти – 6,260 млн т; извлекаемого газового конденсата – 10,752 млн т. Большинство месторождений освоено и разрабатывается длительное время, что наряду с развитостью добывающей и транспортной инфраструктуры определяет и их постепенное истощение.

Залежи угля в области представлены 6 месторождениями каменного угля и 1 бурого. Промышленные запасы каменного угля (кат. А + В + С) составляют 1987,1 млн т, бурого (кат. А + В + С1) – 390 млн т. Разработка месторождений каменного угля осложнена неблагоприятными горно-геологическими условиями. Ново-Дмитровское месторождение бурого угля (Барвенковский район) также не разрабатывается, но подготовлено к промышленному освоению.

Исключительный природный топливно-энергетический потенциал Харьковской области является реальной предпосылкой решения проблемы повышения энергообеспечения как региона, так и страны в целом.

В Харьковской области на текущий момент наблюдается превышение потребления над добычей нефти и каменного угля и наоборот – по природному газу. При неизменности тенденций добычи, сформировавшихся на текущий момент, без учета возможного изменения запасов, нефти в регионе хватит на 19 лет, природного газа – на 73 года, а угля – на 681 год.

Добыча нефти и газового конденсата не способна удовлетворить региональные потребности, несмотря на их сокращение за последние 4 года почти на 40%. Производство первичных энергоносителей нефтяного типа не превышает 40% общих потребностей области и 43% потребностей в углеводородном сырье для преобразования в другие виды топлива и энергии.

Данная ситуация является устойчивой, так как наблюдается в течение не менее 5 лет. Общий дефицит нефти (включая газовый конденсат) собственного производства в 2004 – 2008 гг. составлял от 245 тыс. т в 2004 г. до 668 тыс. т в 2007 г., или 30 – 66% от их потребности. В 2008 г. дефицит нефти собственного производства составил 454 тыс. т, или 57% к ее потребности.

Добыча природного газа, в отличие от добычи нефти с газовым конденсатом, значительно превышает потребности Харьковской области в энергоносителях данного типа. Превышение производства природного газа над его потреблением в 2004 – 2005 гг. составляло от 2742 млн куб. м в 2006 г. до 4098 млн куб. м в 2008 г., или 55 – 97%. Размер данного превышения имеет тенденцию к увеличению на фоне относительно стабильного потребления данного типа энергоносителя в Харьковской области и свидетельствует о росте удовлетворения потребностей других регионов Украины.

Значительные промышленные залежи каменного и бурого угля, находящиеся в Харьковской области, не разрабатываются, несмотря на значительную региональную потребность в этом типе энергоносителя. В области потребляется исключительно каменный уголь – как энергетический, так и коксующийся. Потребление угля в области имеет тенденцию к росту. В 2008 г. было потреблено 3261 тыс. т каменного угля, что на 32,3% выше уровня 2004 г.

Значительная часть базовых энергоносителей в Харьковской области используется для преобразования в другие виды энергоносителей и энергии. Доля первичных энергоносителей, используемых для производства товарных энергоносителей и энергии, имела тенденцию к уменьшению. Это вызвано опережающим уменьшением потребления природного газа при относительно стабильном потреблении нефти и росте потребления каменного угля.

Основными видами товарных вторичных энергоносителей и энергии, производимых в Харьковской области, являются: моторные топлива, кокс, электроэнергия, тепловая энергия. Производителем моторных топлив в Харьковской области является Шебелинский газоперерабатывающий завод дочерней компании «Укргаздобыча» НАК «Нефтегаз Украины», который выпускает всю номенклатуру моторных топлив и другие светлые и темные нефтепродукты.

ожидаемой полезности предложили ученые фон Нейман и Моргенштерн. Однако нобелевский лауреат М. Алле поставил под сомнение тот факт, что на практике в процессе принятия решений субъекты всегда руководствуются рациональными мотивами поведения. Парадокс М. Алле явился плацдармом для развития теории перспектив, предложенной Д. Канеманом и А. Тверски, которая опирается на факты отклонения поведения ЛПР от постулата рациональности. Иррациональность, связанная с проявлениями некомпетентности, нежеланием обосновывать решения, недостаточной информированностью экономических агентов является причиной возможного проявления стадного поведения субъектов в процессе принятия решений.

Исследователями давно отмечено, что человеку в некоторых ситуациях свойственно имитировать поведение окружающих. Этот феномен в науке имеет определение «стадного поведения». В [1] стадность – «полная, бессознательная подчиненность индивидуального поведения примеру толпы». В [2] Н. М. Амосов отмечает, что «стадность человека выражена целым набором потребностей — чувств и действий, замыкающихся на других людей: общаться, самоутверждаться, догонять передового, подражать, подчиняться и верить лидеру, принадлежать к группе». В психологическом аспекте А. Ребер в [3] рассматривает стадность как «тенденцию желать человеком своей принадлежности к группам или получать удовлетворение от групповой активности или групповой работы». В моделях принятия решений Д. Шарфстейна, Д. Стейна и А. Банержи к основным причинам стадного поведения экономических агентов относится то, что ЛПР считает, что получает важную информацию из наблюдений поведения других участников, а также то, что ЛПР в процессе принятия решений не учитывает свою собственную информацию. Эффект стадности хорошо просматривается в поведении индивидов в финансовой сфере, в частности, в процессе принятия решений на рынках инвестиций. Так, Дж. Сорос в [4] отмечает, что стадность «выражает свойство массовых инвестиционных процессов, когда все ориентируются друг на друга и одновременно покупают и продают одни и те же активы», таким образом определяя влияние информированности экономических агентов на процесс принятия решений. Базируясь на теории информационной экономики Д. Акерлофа, М. Спенс создал сигнальную теорию, где на примере рынка рабочей силы показывает, как можно послать сигнал о том, что продается товар хорошего качества. Здесь стадное поведение проявляется в выборе потребителями именно того товара, о котором послан сигнал и можно наблюдать информационное управление стадным поведением потребителей. С. Бикчандани, Д. Хиршлейфер и И. Уэлш [5] также рассматривают стадное поведение с точки зрения информационной экономики и предлагают термин информационного каскада в стадном поведении. Суть идеи информационного каскада в том, что если на рынке частная информация отдельных игроков не является публично доступной, то это может вести к стадному поведению. Экономические агенты, действуя на основе своей частной информации и публичной информации относительно поведения других, могут пойти в неправильном направлении, хотя вместе они обладают достаточной информацией, чтобы идти туда, куда надо. Каскад развивается с большей вероятностью, если в самом начале большее количество людей совершили одинаковое действие (например, купили акции), пусть даже все из них действовали исключительно на основе своей частной информации, и эти действия оказались одинаковыми совершенно случайно. Еще больше может усилить каскад действие человека, который считается гуру.

Итак, в настоящее время стадность наиболее изучена в рамках теории информационных каскадов, которая является важнейшей и доминирующей линией исследований, посвященных стадному поведению. Основной особенностью проявления стадного поведения в экономических системах является подражание в поведении субъектов, которые в процессе принятия решений руководствуются иррациональными мотивами. Подражание выражается в принятии решений аналогично некоторому лидеру и/или большинству других подобных субъектов. При этом иррациональность субъектов проявляется в принятии решений, противоречащим их прямой выгоде и/или собственным интенциям (намерениям). Проведенный анализ подтверждает, что процесс принятия решений напрямую зависит от информированности субъектов, их компетентности относительно предметной области, где наблюдается стадное поведение, а также внутренних (намерения ЛПР) и внешних (институциональные нормы, обычаи) интенций. Кроме того, важными являются полнота и достоверность информации, которой располагают субъекты.

Предлагается Интернет-маркетинговая концепция как философия бизнеса предприятия, ориентированная на частичное или полное функционирование в Интернет-среде с использованием специфических для виртуальной среды маркетинговых стратегий, средств и методов ведения бизнеса для предоставления новых ценностей покупателям на выбранном целевом рынке и повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности.

Применение данной концепции предусматривает широкое использование уникальных свойств Интернет-среды на всех этапах маркетинга :- исследование макро- и микромаркетинговой среды, разработку стратегий, в области товарной политики решений по производству и реализации информационных технологий и продуктов, их распределения и продвижения вместе с материальными товарами. Кроме того, в основе информационной концепции лежит принцип интегрированного взаимодействия маркетинговых мероприятий на всех этапах, как в виртуальной, так и в реальной экономике, и оценке их интегрированной эффективности для предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. – СПб: Питер Ком, 1998. – 896 с.
2. Хэнсон У. Internet-маркетинг: Учебно-практическое пособие / Пер. с англ. Ю. А.Цыпкина. – М.:Юнити-Дана, 2001. – 527 с.
3. Литовченко І. Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу. : [монографія]. – К. : Наукова думка, 2009. – 196 с.

УДК 658.27

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА СТАДІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА

Мазур Андріана Володимирівна

аспірант кафедри фінансів

Національний університет «Львівська політехніка»

В сучасних конкурентних умовах ринкової економіки одним з найважливіших завдань, які ставлять перед собою підприємства, є підвищення якості продукції, що реалізовується, з використанням новітніх технологій для її виготовлення. Стадія науково-технічної підготовки виробництва спрямована на розроблення нової стратегії виробництва продукції з використанням новітніх технологій, реалізація яких безпосередньо відбувається через впровадження нових машин, механізмів, устаткування та обладнання.

Існує необхідність розв'язання питання щодо оцінювання структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва, що впливає з важливості формування цієї структури як для проведення НТПВ, так і для розвитку виробничої системи підприємства загалом. Оцінювання структури основних засобів має дозволяти оцінювати ефективність використання засобів виробництва на стадії НТПВ. Ефективність використання основних засобів пропонується розглядати у двох варіантах. Перший варіант – коли розроблена конструкторська або технологічна документація реалізується як кінцевий продукт, другий – коли конструкторсько-технологічна документація впроваджується у власне виробництво.

Для першого випадку ефективність використання основних засобів, задіяних в НТПВ, слід визначати, зіставляючи прибуток від реалізації продуктів НТПВ з вартістю основних засобів, що використовуються в НТПВ.

$$E_{ВОЗ} = \frac{\Pi_{НТПВ}}{B_{ВОЗ}^{НТПВ}}; \quad (1)$$

де E_{BO3} – ефективність використання основних засобів, задіяних в НТПВ, частка од.;

Π_p^{HTPB} – прибуток від реалізації продуктів, вироблених на стадії НТПВ, тис. грн;

B_{O3}^{HTPB} – вартість основних засобів, що задіяні в НТПВ, тис. грн.

При визначенні ефективності використання основних засобів, задіяних в НТПВ, у вартість цих основних засобів слід включати як вартість основних засобів, які безпосередньо використовуються на стадії НТПВ, так і вартість основних засобів з основного виробництва, які з тих чи інших причин використовувались для виконання розробки НТПВ. Безпосереднього фінансового результату роботи підприємства на стадії НТПВ можна досягнути, реалізувавши продукт, розроблений на цій стадії.

У більшості ж випадків результати роботи на стадії НТПВ безпосередньо впроваджуються у виробництво нової чи покращеної продукції. У такому випадку пропонується визначати результат діяльності підприємства на стадії НТПВ як частку прибутку від реалізації продукції. У цьому варіанті можна визначати ефективність використання основних засобів НТПВ як співвідношення частки прибутку від реалізації продуктів НТПВ у валовому прибутку підприємства з вартістю основних засобів, що використовуються в НТПВ.

$$E_{BO3} = \frac{\Pi_p \cdot \chi_{np}^{HTPB}}{B_{O3}^{HTPB}}; \quad (2)$$

де E_{BO3} – ефективність використання основних засобів, задіяних в НТПВ, частка од.;

Π_p – валовий прибуток від реалізації продукції підприємства, тис. грн;

χ_{np}^{HTPB} – частка прибутку від реалізації продуктів НТПВ у валовому прибутку підприємства, частка од.;

B_{O3}^{HTPB} – вартість основних засобів, що задіяні в НТПВ, тис. грн.

$$B_{O3}^{\Sigma} = B_{O3}^{\Sigma} \cdot \chi_{O3}^{HTPB}; \quad (3)$$

де B_{O3}^{Σ} – сумарна вартість основних засобів, зайнятих у виробництві та на стадії НТПВ, тис. грн;

χ_{O3}^{HTPB} – частка основних засобів, задіяних у НТПВ, у сумарній вартості основних засобів, зайнятих у виробництві та на стадії НТПВ, частка од.

$$E_{BO3} = \frac{\Pi_p \cdot \chi_{np}^{HTPB}}{B_{O3}^{\Sigma} \cdot \chi_{O3}^{HTPB}}; \quad (4)$$

Звідси,

$$E_{BO3} = R_{zag} \cdot R^{HTPB}, \quad (5)$$

де R_{zag} – загальна рентабельність основних засобів підприємства, частка од.

R^{HTPB} – рентабельність основних засобів, задіяних на стадії НТПВ, частка од.

$$R^{HTPB} = \frac{\Pi_p^{HTPB}}{B_{O3}^{HTPB}}. \quad (6)$$

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що на сьогодні питанню оцінювання структури основних засобів, особливо на стадії науково-технічної підготовки виробництва, приділяється недостатньо уваги. Запропоновано методологічний підхід для визначення ефективності використання основних засобів науково-технічної підготовки виробництва.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов Е. А. Основные фонды: воспроизводство и повышение фондоотдачи / Е. А. Иванов. – М. – «Знание», 1978 г. – 64 с.
2. Палтерович Д. М. Основные фонды: интенсификация использования и обновления / Д. М. Палтерович. – М. – «Знание», 1974 г. – 64 с.

3. Резерви збільшення виробничих потужностей машинобудівних заводів / [Під редакцією О. П. Сидорова]. – К.: Наукова думка, 1968. – 179 с.

УДК 336.531.2

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Малишев Володимир Васильович

консультант

Белгородський Губернський урядовий департамент з охорони здоров'я і соціального захисту населення

Сьогодні, враховуючи кризові явища як національної, так і світової економіки, нашій державі необхідно всі зусилля в області внутрішньої політики спрямувати на забезпечення регіональної стабільності та підтримку регіонів у подоланні кризи. Беручи до уваги сучасний стан державного управління та регіональної політики в Україні об'єктивно неможливо виконати це завдання на всій території, тому доцільно зосередити зусилля на тих регіонах, що мають найбільший економічний потенціал. Так, Харківський регіон має великий економічний потенціал для того, щоб стати привабливим для іноземного інвестора.

Значний внесок в економічну теорію з проблем інвестиційної політики та управління інвестиціями належить таким відомим вітчизняним ученим, як А. Асаул [1], І. А. Бланк [2], И. Гафуров [3], В. М. Гриньова [4], В. С. Пономаренко [4], Н. М. Лисиця [4], О. М. Ястремська [4] та іншим. При цьому майже не приділено уваги вивченню системних особливостей інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання на регіональному рівні як інтегрального утворення, не розроблено механізмів її ефективного використання та розвитку.

Метою роботи є визначення перспективних напрямків інвестиційного розвитку Харківської області на основі аналізу стану економіки в сучасних умовах та у довгостроковій перспективі.

Рівень ефективності реалізації інвестиційних процесів у регіоні, в першу чергу, залежить від потенціалу, який визначається як запас його міцності у всіх аспектах, необхідних для перебігу інвестиційних процесів. В енциклопедичному словнику дається визначення, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння їх раціонально використати для досягнення поставленої мети [5]. В сучасній економічній літературі не існує загально визначеного трактування поняття «інвестиційний потенціал». В окремих джерелах зазначається, що це «міра спроможності національної економіки та її окремих суб'єктів без порушення господарських пропорцій і зниження інституціонально визнаного рівня споживання і попиту забезпечити фінансування свого розширеного розвитку» [6].

На думку автора, інвестиційний потенціал регіону – це категорія, що відображає забезпеченість регіону різного роду ресурсами (фінансовими, трудовими, виробничими, природними тощо), які є основними важелями здійснення інвестиційних процесів в регіоні. Сукупний інвестиційний потенціал регіону включає такі складові: ресурсно-сировинну, виробничу і споживчу (сукупну купівельну спроможність населення регіону).

Категорія «інвестиційна привабливість регіону» в літературі визначається як відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій [7]; рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного регіону [8]; або як становище регіону в той чи інший момент часу, тенденції його розвитку, що відображаються в інвестиційній активності [1].

Досліджуючи інвестиційну привабливість регіону, автор пропонує розглядати її з позиції забезпечення можливості реалізації інвестиційного потенціалу регіону. Інвестиційна привабливість та інвестиційний

ний рынок, сдерживает благосостояние населения, способствует развитию теневых процессов и оттока квалифицированных специалистов за границу.

Один из вопросов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности, связан с учетом оплаты труда и расчетов с работниками.

Экономические и организационные принципы оплаты труда работников, состоящих в трудовых отношениях, на основании трудового договора с предприятиями, организациями, учреждениями всех форм собственности и хозяйствования определяет Закон Украины (ЗУ) «Об оплате труда» [1], где определено, что заработная плата – это вознаграждение, исчисленное в денежном измерении, которое по трудовому договору собственник или уполномоченный им орган выплачивает работнику за выполненную им работу [1]. По мнению М. Ф. Огийчука [2], заработная плата является важным средством повышения заинтересованности работающих в результатах своего труда, его производительности, увеличения объемов производственной продукции, улучшения ее качества и ассортимента. Зарплата должна состоять в соответствии с тем, чтобы уровень оплаты обеспечивал нормальное воспроизводство рабочей силы соответствующей квалификации, а рост прибыли осуществлялся не за счет чрезмерной интенсивности труда работника, а путем рациональной организации производственного процесса и повышения технического уровня производства, облегчения процессов труда.

Синтетический учет оплаты труда и расчетов с работниками ведется на счете 66 «Расчеты по выплатам работникам», который имеет три субсчета: 661 «Расчеты по заработной плате»; 662 «Расчеты с депонентами»; 663 «Расчеты по прочим выплатам». Государственными нормативными актами устанавливается минимальный уровень зарплаты, оплата за неотработанное время, а также виды и размеры удержаний из заработной платы.

Из заработной платы работника производится начисление в фонд оплаты труда, а также удержания из заработной платы в фонды социального страхования.

В табл. 1 сгруппированы платежи и соответствующие процентные ставки, которые платили предприятия в фонды социального и пенсионного страхования в 2010 году.

Таблица 1

Платежи, которые платили предприятия в фонды социального и пенсионного страхования в 2010 году

Название платежей	Начисления на заработную плату, %	Удержания из заработной платы, %
Взносы в Пенсионный фонд	33,2	2
Взносы в Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности	1,4	0,5–1
Взносы в Фонд социального страхования на случай безработицы	1,6	0,6
Взносы в Фонд социального страхования от несчастных случаев	0,56–13,5	-

С 2011 года расчет заработной платы упростился. Вместо взносов в Пенсионный фонд и фонды социального страхования используется единый социальный взнос. Итак, удержания из заработной платы работников осуществляются на сумму единого социального взноса, что составляет 3,6% от суммы начисленной заработной платы в соответствии с п.7 ч.1 ст. 8 ЗУ [3], и налог на доходы физических лиц, который составляет 15% от суммы начисленной заработной платы, уменьшенной на сумму единого взноса на обязательное социальное страхование и налоговой социальной льготы согласно Налоговому кодексу [4]. Начисления в фонд оплаты труда составляют сумму от 36,76% до 49,7%, в зависимости от класса профессионального риска производства в соответствии с п. 5 ст. 8 ЗУ [5].

Считаем, что одной из основных проблем учета расчетов с работниками по оплате труда является недостаточная автоматизация данного участка учета и отсутствие части дополнительных реквизитов в документах, которыми подтверждаются операции по учету труда и его оплаты.

Одной из проблем является незаинтересованность предприятий в своевременном расчете со своими

УДК 332.146:336

ФІНАНСОВА ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Мельник Вікторія Іванівна

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний економічний університет

Сталий розвиток держави не може розглядатися у відриві від економічної і соціальної стабільності її регіонів. Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в Україні значною мірою залежить від раціонального поєднання загальнодержавних інтересів з інтересами та особливостями регіонів, ефективним використанням їх природно-ресурсного, трудового, науково-технічного та виробничого потенціалів.

Найбільш небезпечним серед численних факторів сталого розвитку економіки держави є регіональні диспропорції, наростання поляризації між регіонами за рівнями соціального розвитку і потужністю економічного потенціалу. Подальше поглиблення диспропорційності в розвитку регіонів здатне перетворитись на різного роду загрози для економічної безпеки держави. Це посилює необхідність підвищення конкурентоспроможності регіонів в сучасних умовах розвитку економіки та висуває нові вимоги щодо організації фінансового забезпечення економічного розвитку регіонів.

Дослідження свідчать, що проблеми створення фінансової основи економічного розвитку регіону є предметом пошуку багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Так, територіальне розміщення фінансових ресурсів та взаємозв'язок цього процесу із формуванням фінансового потенціалу регіонів вивчали З. В. Герасимчук, І. М. Вахович, А. О. Петкова, С. С. Шумська, В. П. Ходаківська; вплив податкової політики на формування фінансового потенціалу регіону окреслили В. П. Вишневський, С. Д. Герчаківський, Т. І. Єфименко, А. Л. Коломієць, А. Д. Мельник, Л. М. Шаблиста; участь інститутів фінансового ринку в акумулюванні і регіональному перерозподілі фінансових ресурсів детально досліджували О. І. Барановський, С. В. Богачов, О. В. Дзюблюк, В. В. Корнеєв, Б. А. Луців, І. О. Лютий, С. В. Науменкова та ін.

Проте залишаються відкритими ряд проблем, спричинених значною централізацією фінансових ресурсів в управлінні соціально-економічним розвитком регіону, незацікавленістю територій у результативному їх використанні, відсутністю стимулів до виявлення резервів і нарощення фінансового потенціалу, що зумовлює актуальність наукових досліджень з питань створення фінансової основи економічного розвитку регіону і вимагає активації теоретичних та практичних пошуків розв'язання даної проблеми.

У зв'язку з цим метою цього дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо створення фінансової основи економічного розвитку регіону.

Виступаючи головним інструментом реалізації регіональної соціально-економічної політики, фінанси регіону покликані сприяти розвитку виробництва, росту зайнятості населення, залученню інвестицій в економіку тощо. Особливої гостроти набувають питання побудови таких фінансових відносин, котрі б дозволяли формувати та використовувати фінансовий потенціал регіону з максимальним соціально-економічним ефектом. Слід зазначити, що задля забезпечення економічної стабільності в регіоні важливе значення має порядок формування фінансових ресурсів та контроль за їх використанням [1].

Забезпечення фінансової основи розвитку регіону пов'язано з визначенням фінансового потенціалу регіону, який є сукупністю регіональних грошових фондів, структура та кількісна оцінка яких визначають особливості регіонального розподілу суспільного продукту та можливості внутрішнього фінансування всіх сфер діяльності в регіоні [2].

Фінансовий потенціал регіону визначається сукупністю джерел фінансових коштів, якими володіють регіональні органи влади, підприємства реального сектора економіки, фінансові структури, домогосподарства та зовнішні джерела таких коштів. Рівень кожного із зазначених джерел є різним, що пояснюється їх різним ресурсним потенціалом, що в свою чергу зумовлено нерівномірністю територіального розміщення природних ресурсів, відмінностями в територіальному поділі праці та соціальному складі населення, різним рівнем розвитку продуктивних сил та ступенем використання економічного потенціалу, окрім того

ймати до уваги категорії геронтології й андрагогіки. Все вищенаведене спричиняє те, що, аналізуючи роль та місце УТВ у місцевому або регіональному аспекті, ми повинні розглядати його як суб'єкт поліаспектної суспільної політики органів місцевого самоврядування, в жодному випадку не звужуючи її виключно до освітньої політики.

Перший Університет третього віку в світі був створений в 1973 році в Тулузі (Франція) при місцевому університеті. Його творець П'єр Велла (Pierre Vellas) так визначав його цілі [4]: надання можливості постійного навчання для старших осіб; підготовка студентів у сфері суспільної геронтології; підготовка відповідних кадрів спеціалістів, котрі б займалися людьми похилого віку; проведення досліджень стосовно медичних, правових та суспільно-психологічних проблем старших осіб.

З метою уніфікації міжнародної діяльності в даній сфері в 1975 році було створено Міжнародне Об'єднання Університетів Третього Віку – *Association Internationales des Universites du Troisieme Age* (AIUTA).

Згідно із Д. Кравчиком, УТВ повинні виконувати такі чотири основні функції [2]: освітню (навчання: економічне, до старості, юридичне, інформативне (медійне); практичну (формування нового вміння та цивілізаційних навичок, здорового способу життя, фізичної активності, й т. п.); інтеграційно-суспільну (діагностика суспільних потреб, ведення суспільного діалогу, діяльність: здатність самопомоги, інтеграція в середовищі); культурну (усвідомлення та поширення культури, розвиток естетичного сприйняття і т. д.).

У даний час в світі існує багато освітніх закладів, котрі спрямовують свої пропозиції до старших осіб. Окрім того, в середовищі тільки самих УТВ сформувалося декілька їх форм діяльності [4]: французька модель в котрій УТВ тісно пов'язані із університетами та відзначаються високим рівнем дидактичної й науково-дослідної діяльності; англійська модель, де УТВ опираються в основному на самопомогу та самостійне навчання осіб старшого віку без підтримки ВНЗ; діючі тільки в літній період так звані *elderhostel* (американська видозміна УТВ, специфіка якої полягає в поєднанні навчання й подорожей – групи старших осіб зустрічаються на декількатижневих курсах, як в навчальних осередках США, так і за кордоном [5]).

У Польщі існують дві із попередньо перелічених форм УТВ. Перший УТВ в Польщі (Маримонтський Університет Третього Віку) був створений ще в 1975 році у Варшаві як результат співпраці Медичної Академії, Варшавського Університету та Академії Фізичного Виховання [6]. Спочатку розвиток УТВ відповідав французькій моделі і був обмежений основними вищими навчальними закладами країни. У 1990 році в Польщі діяло тільки 13 УТВ: Гданськ, Катовіце, Кельце, Краків, Люблін, Лодзь, Ополе, Познань, Жешув, Щецін, Торунь, Варшава, Вроцлав [7].

Після зміни державного устрою почали швидко розвиватися УТВ відповідно до англійської моделі, котрі на сьогоднішній день становлять більшість УТВ. Вони найчастіше засновуються недержавними організаціями або створюються шляхом перетворення клубів осіб похилого віку, як одна із форм діяльності будинків культури або публічних бібліотек. Не бракує також УТВ, як створюються при осередках соціальної допомоги, центрах суспільної інтеграції і т. д. У випадку УТВ, котрі створюються згідно з англійською моделлю, велике значення має дієва підтримка з боку місцевої адміністрації, оскільки новостворювані організації (особливо в перші роки свого існування) не мають власних приміщень та фінансових ресурсів. УТВ в Польщі дочекались також своїх власних об'єднань: Загальнопольську Федерацію Об'єднань Університетів Третього Віку з осередком в Новим Сончу та Загальнопольське Порозуміння Університетів Третього Віку з осередком у Варшаві.

ЛІТЕРАТУРА

1. Parysek J. J. Podstawy gospodarki lokalnej, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznac, 1997.
2. Krawczyk D. Rozszerzenie funkcji uniwersytetow trzeciego wieku w sytuacji zmiany spoiecznej Z. Woik (ред.) Szkolnictwo wyzsze w systemie ksztacenia ustawicznego, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogyrskiego, Zielona Gyra, 2009/ – С. 211–218.
3. Wiodyka A., Polityka edukacyjna samorzN^odu terytorialnego A. Fraczkiewicz-Wronka (ред.) Samorzadowa polityka spoleczna, Wydawnictwo Wyzszej Szkoioy Pedagogicznej TUW, Warszawa, 2002. – с. 109–128.
4. Konieczna-Wozniak R. Uniwersytety Trzeciego Wieku w Polsce. Profilaktyczne aspekty edukacji senioryw,

альним) і ідеальним станом; правильною реакцією, особистісними й зовнішніми вигодами від змін. Термін «готовність» не має достатнього наукового обґрунтування, але є сьогодні усе більше й більше затребуваним. Етимологічно слова «готовність», «готовий» відображають [6]:

- 1) сторони діяльності, необхідної на якийсь термін («Тлумачний словник живої великоросійської мови» В. Даля (1980)). При цьому відзначається важливість кінця чогось перед переходом на новий рівень діяльності;
- 2) потенціал, здатний розгорнутися в результат («Сучасний словник російської мови» (1956)). Процес діяльності при цьому охоплюється від його самого початку до переходу в іншу якість;
- 3) використання готовності, коли треба виразити щось змістовножиттєве, що зачіпає високі сфери буття, заради знаходження яких потрібно піти на певні жертви, обмеження, виконання того, що в інших умовах людина б робити не стала з огляду на високу трудовитратність («Фразеологічний словник російської літературної мови кінця XVIII–XX ст.» (1991)).

Отже, готовність слід розглядати як стан підприємства, що характеризується наявними умовами й можливостями до реалізації змін; це діяльність, пов'язана із впорядкуванням та переходом на більш високий рівень. Такий стан опирається на вже накопичений потенціал і веде до посилення цього потенціалу, реалізуючи цілі діяльності, очікування певних груп. Складність вивчення готовності – у її прихованості. Важко виявити готовність, але можна окреслити простір її формування, що сприяє змінам та нової якості перетворень.

Тому акценти дослідження готовності до реструктуризації мають бути спрямовані як на розкриття внутрішніх чинників підприємств, пов'язаних з організаційною, компетентнісною, мотиваційною складовою цих процесів, так і на не менш значущі зовнішні чинники, як то наявність певних адміністративно-економічних засад підтримки та координації, програмного, інноваційного забезпечення структурних перетворень. Моніторинг цих важелів та ступеня їх реалізації дозволить більш глибоко дослідити проблеми на шляху позитивних процесів реструктуризації машинобудівних підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кіндзерський Ю. В. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін. // НАН України. Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2009. – 928 с.
2. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша, В. Вишневський, Л. Збаразька // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 4 – 14.
3. Якубовський М. Науково-іноваційне забезпечення модернізації української промисловості / М. Якубовський // Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 5 – 15.
4. Armenakis, A. A. Making change permanent: A model for institutionalizing change / A. A. Armenakis, S. G. Harris & H. S. Field // In W. Pasmore & R. Woodman (Eds.), *Research in organization change and development*. – 1999. – Vol. 12. – Pp. 97–128;
5. Armenakis A. A. Organizational Change Recipients' Beliefs Scale: Development of an Assessment Instrument / A. A. Armenakis, J. B. Bernerth, J. P. Pitts, H. J. Walker // *The Journal of applied behavioral science*. – 2007. – Vol. 43. – No. 4. – Pp. 481–505;
6. Коптев Л. Н. Феномен творческой готовности в культуре как путь инновационного развития / Л. Н. Коптев // *Проблемы современной экономики*. – 2006. – N 1(17). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21375>.

УДК 332.146

ОЦІНКА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ОДИНИЦЬ УКРАЇНИ

Мощицька Тетяна Олексіївна

здобувач

Національний університет ім. М. Є. Жуковського «ХАІ» (м. Харків)

Адміністративно-територіальні одиниці являють собою соціально-економічні та адміністративно-політичні елементи територіальної організації суспільства та є основою адміністративно-територіального устрою держави.

Система адміністративно-територіального устрою України на даний час становить поділ території держави на систему адміністративних одиниць (край, область, провінція, департамент, округ, губернія, земля (земство), воєводство, кантон, волость, повіт, район, громада, місто, село та ін.), відповідно до якого утворюється вертикальна структура органів державної влади і управління, а також здійснюються спрямовані процеси централізації та децентралізації [1]. У науковій літературі адміністративно-територіальний устрій класифіковано за рівнями. Первинним рівнем адміністративно-територіального устрою визначено села, селища, міста районного значення, райони у містах. Середнім – сільські райони та міста обласного значення. Верхнім рівнем адміністративно-територіального устрою є АРК та області, міста Київ і Севастополь [3].

Адміністративно-територіальні одиниці України відрізняються між собою за рівнем соціально-економічного розвитку, чисельністю населення та його щільністю, розміром території та природно-ресурсним потенціалом (табл. 1).

Проблемами сучасного адміністративно-територіального устрою України є такі:

- належність міст районного значення, селищних та сільських рад до різних ієрархічних рівнів адміністративно-територіального устрою;
- наявність у складі адміністративно-територіальної одиниці інших адміністративно-територіальних одиниць цього ж рівня;
- нерациональне розмежування між окремими адміністративно-територіальними одиницями;
- надмірна диференціація адміністративно-територіальних одиниць за базовими показниками розвитку.

Для підтвердження гіпотези щодо існування розвитку надмірної диференціації адміністративних одиниць Харківської області проведено порівняльне дослідження Харківської, Полтавської та Сумської областей з метою оцінки диференціації адміністративних одиниць цих областей за основними показниками соціально-економічного розвитку (табл. 2).

Отже, в Харківській області зафіксовано найвищий рівень диференціації за основними показниками соціально-економічного розвитку адміністративних одиниць, що потребує впровадження ефективного механізму для усунення диспропорцій в соціально-економічному розвитку її адміністративно-територіальних одиниць.

ЛІТЕРАТУРА

1. Новик В. П. Формування адміністративно-територіальної структури України: історичні реалії та сучасні проблеми / В. П. Новик // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. – 2004. – Випуск 2/2004. – С. 18 – 32.
2. Конституційне право України. // За редакцією В. Ф. Погорілка.– К.– Наукова думка. – 1999.– С. 609–675.

.....

Таблиця 1

Характеристика адміністративно-територіального устрою та соціально-економічного розвитку регіонів України

Регіон	Кількість районів, од.	Кількість міст		Площа, тис. км ²	Чисельність наявного населення на 1.01.2009 р., тис. осіб	Середньомісячна заробітна плата, грн	Валовий регіональний продукт (у фактичних цінах), млн грн у 2007 р.	Обсяг реалізованої промислової продукції, робіт, послуг у фактичних цінах, млн грн
		усього	у т. ч. спеціального статусу, обласного та республіканського значення					
Автономна республіка Крим області	14	16	11	26,1	918,7	1609	20874	13527,9
Вінницька	27	18	6	26,5	725,6	1404	15381	13623,0
Волинська	16	11	4	20,1	438,6	1380	10072	9203,4
Дніпропетровська	22	20	13	31,9	1580,0	1876	71173	142612,4
Донецька	18	52	28	26,5	2138,8	2015	92093	182776,7
Житомирська	23	11	5	29,8	568,2	1404	11127	9990,2
Закарпатська	13	11	5	12,8	552,2	1453	10508	7481,8
Запорізька	20	14	5	27,2	850,4	1812	33158	67012,1
Івано-Франківська	14	15	5	13,9	541,9	1543	13916	12409,3
Київська	25	26	12	28,1	796,1	1852	26221	28458,1
Кіровоградська	21	12	4	24,6	459,1	1428	9989	7380,5
Луганська	18	37	14	26,7	1068,8	1769	32280	72780,9
Львівська	20	44	9	21,8	1092,5	1570	27987	21997,0
Миколаївська	19	9	5	24,6	548,5	1621	14767	14956,3
Одеська	26	19	7	33,3	1067,2	1633	33116	30871,2
Полтавська	25	15	5	28,8	691,6	1661	28355	42132,1
Рівненська	16	11	4	20,1	478,1	1523	11180	10604,5
Сумська	18	15	7	23,8	543,7	1472	12341	13534,9
Тернопільська	17	18	1	13,8	424,9	1313	8276	5123,9
Харківська	27	17	7	31,4	1212,9	1679	43868	43170,0
Херсонська	18	9	3	28,5	507,5	1375	9034	6756,4
Хмельницька	20	13	6	20,6	594,4	1429	12339	11167,2
Черкаська	20	16	6	20,9	583,1	1459	13656	20055,1
Чернівецька	11	11	2	8,1	381,0	1402	6672	3461,9
Чернігівська	22	16	3	31,9	501,4	1370	11532	10295,0
м. Київ	-	1	1	0,8	1420,0	3074	135900	112692,4
м. Севастополь	-	2	1	0,9	186,9	1726	4916	2544,2
Україна в цілому	490	459	179	603,5	46143,7	1806	720731	916618,3

Оцінка диференціації адміністративних одиниць Харківської, Сумської та Полтавської областей за основними показниками соціально-економічного розвитку

Показник		Харківська область	Полтавська область	Сумська область
Площа, тис. км ²	відношення максимального значення до мінімального	6,19	4,12	2,24
	середнє значення	1,14	1,13	1,29
Чисельність населення, тис. осіб	відношення максимального значення до мінімального	23,55	5,29	3,53
	середнє значення	37,91	33,00	31,39
Щільність населення, осіб на км ²	відношення максимального значення до мінімального	10,83	2,79	2,53
	середнє значення	33,33	30,00	25,00
Середньомісячна заробітна плата, грн	відношення максимального значення до мінімального	2,35	1,92	1,38
	середнє значення	1476,61	1710,40	1163,67
Рівень зареєстрованого безробіття, %	відношення максимального значення до мінімального	19,63	4,58	3,59
	середнє значення	3,48	7,60	6,37

УДК 658.74

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Найпак Денис Валерійович

викладач кафедри бізнесу та менеджменту

Харківський національний економічний університет

Підвищення динаміки змін умов зовнішнього середовища, яке стало звичайним явищем сьогодення, ставить перед підприємствами завдання ефективно та швидко на них реагувати. Для цього керівництву доводиться приймати складні рішення щодо адаптації структури, компетенцій, продукції та послуг до вимог оточення, що постійно змінюються. У загальному розумінні цей процес можна назвати організаційними змінами. Розглядаючи останні, з наукової точки зору, дослідження управління організаційними змінами є актуальним та своєчасним як для науковців, так і для менеджерів підприємств.

Предметом дослідження є визначення сутності управління організаційними змінами.

Об'єктом виступає процес здійснення організаційних змін на підприємстві.

Питанням дослідження організаційних змін займалися такі відомі дослідники як: К. Левін, У. Барнет, Г. Керолл, Г. Х'юбер, Л. Грейнер, М. Ханан, А. Ван де Вен, П. Коллоретт, Б. Гроард, Ф. Местон, С. Лазар та ін.

Для визначення сутності управління організаційними змінами дослідимо безпосередньо організаційні зміни як економічну категорію. Одностаїне розуміння даного досліджуваного феномену відсутнє, саме тому звернемося до існуючих визначень. Під організаційними змінами В. Барнет і Г. Керролл розуміють перетворення організації між двома моментами часу [3], Г. Х'юбер – зміни в тому як організація функціонує, хто її члени та лідери, яку форму вони приймають і як вона розподіляє свої ресурси [5], Б. Гроард і Ф. Местон – процес радикальної чи часткової трансформації структури і компетенцій, що забезпечує процес еволюції організації [4], А. Ван де Вен і М. Пул – емпіричне спостереження різниці у формі, якос-

ті чи стані якого-небудь організаційного елементу на протязі часу. Організаційними елементами можуть виступати: робота конкретного працівника, робоча група, організаційна стратегія, програма, продукт чи вся організація в цілому [7], С. Лазар – відповіді на деякі зовнішні сили, такі як зміни на ринку, різні тиски з точки зору конкурентоспроможності і т. д., або можуть бути викликані деякими ендогенними змінними, такими як прагнення менеджера застосовувати різні методи чи технології [6].

Особливу увагу варто звернути на такі ключові моменти організаційних змін як їх зміст та процес. Зміст відображає емпіричне спостереження у формі, якості чи стані організаційного елементу на протязі часу. Елементами можуть виступати будь-які підсистеми організації. Процес змін у свою чергу відображає послідовність подій, що призвели до змістовної зміни в організації, що піддається спостереженню, тобто сукупність причин, спричинивших зміни, і процесів прийняття рішень про зміни, їх обробки та запровадження в організаціях [1].

А. Арменакіс і А. Бедон, узагальнивши існуючі концепції організаційних змін, класифікували їх на чотири групи: змістовні теорії, в рамках яких досліджуються фактори, що узагальнюють цілі як успішних, так і неуспішних організаційних змін стратегії, структури чи системи стимулювання; контекстуальні теорії, в яких аналізуються внутрішні та зовнішні сили, що впливають на функціонування підприємства; процесуальні теорії, які досліджують етапи здійснення змін на рівні зовнішнього середовища, підприємства і окремого працівника, та критеріальні теорії, що визначають наслідки здійснення організаційних змін [2]. Таке узагальнення дає представлення про головні аспекти управління організаційними змінами, які мають бути враховані в дослідженні.

Узагальнюючи вищенаведені твердження, визначимо організаційні зміни як процес радикальної чи часткової трансформації підприємства або його окремих складових, таких як: структура, ієрархія, процеси, працівники, набір ресурсів, технології, компетенції та ін., у формі послідовності етапів, яка відображає перехід із поточного стану до бажаного на протязі відповідного часу під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників.

Під управлінням організаційними змінами зазвичай розуміють планування та здійснення змін на підприємстві з метою мінімізації опору змінам та максимізації ефективності здійснення цих змін. У загальному розумінні управління полягає у цілеспрямованому впливі керуючої підсистеми на керувану для досягнення поставлених цілей шляхом здійснення функцій планування, організації, мотивації, контролю і регулювання.

Беручи до уваги вищезазначені дефініції досліджуваної категорії, теорії організаційних змін та сутність процесу управління, зміст «управління організаційними змінами» варто представити як послідовність етапів: планування організаційних змін у формі визначення бажаного майбутнього стану підприємства, організації здійснення змін – вибір необхідної структури та ієрархії на підприємстві, мотивації працівників до сприйняття змін, контролю у формі реалізації заходів для зменшення існуючого спротиву змінам і регулювання – перетворення змін на нові стандарти підприємства і включення їх до життєвого циклу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева Т. Е. Организационные изменения: сравнительный анализ основных концепций / Т. Е. Андреева // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Вып. 2. – С. 33–50.
2. Armenakis A. Organisational Change: A Review of Theory and Research in the 1990s. (Yearly Review of Management) / A. A. Armenakis, A. G. Bedeian // Journal of Management. 1999. – Vol. 25. May-June. – № 3. – P. 293–315.
3. Barnett W. Modeling Internal Organizational Change / W. Barnett, G. Carroll // Annual Review of Sociology. – 1995. – Vol. 21. N 1. – P. 217–236.
4. Grouard B. L'Entreprise en mouvement : conduire et reussir le changement. / B. Grouard, F. Meston. – Paris : Dunod, 1998. – 336 p.
5. Huber G. Understanding and Predicting Organizational Change / G. Huber, W. Glick, C. Miller, K. Sutcliffe // Organizational Change and Redesign N. Y., – 1993. – P. 215–265.



Рис. 1. Система оценки социально-экономического развития предприятия

И, наконец, подсистема принятия управленческих решений. Управленческое решение [5, с. 22] – это результат системной деятельности людей и продукт когнитивной, эмоциональной, волевой, мотивационной природы – синтез психических процессов, которые имеют исходную регулятивную направленность. Подсистема принятия управленческих решений в системе оценки социально-экономическим развитием предприятий характеризуется совокупностью таких элементов как информационное обеспечение; выбор решения; альтернативные решения и особенности лиц, которые принимают управленческое решение.

Таким образом, научной новизной исследования в теоретическом плане является предложенная система оценки социально-экономического развития предприятий. Практическая значимость характеризуется возможностью осуществлять комплексную оценку социально-экономического развития предприятий с учетом постоянной изменчивости внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка/ Под ред. Н. Ю. Шведовой. – 17-е изд. – М.: Русский язык, 1985. – 797с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
3. Большая экономическая энциклопедия. – М.: ЭКСМО, 2007. – 816 с.
4. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – Т2. – 568 с.
5. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.

УДК 65.01

МОТИВАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ ДО ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Окландер Тетяна Олегівна

кандидат економічних наук, доцент

Одеський національний політехнічний університет

Мотивація – це сукупність потреб і їх мотивів, що визначають діяльність підприємства по напрямку дії спонукальних сил для досягнення мети.

Мотивація інновацій є сукупністю потреб і мотивів, що спонукають виробника до активної діяльності у напрямі створення і впровадження інновації або, навпаки, шляхом її купівлі і використання в господарському процесі.

Мотивацію інновацій можна розглядати у двох аспектах:

- мотивація створення і продажу інновацій;
- мотивація купівлі інновацій.

Мотивація складається із чотирьох елементів:

- мета;
- мотиви;
- чинники;
- прагнення по досягненню мети.

Метою створення інновації є здобуття господарюючим суб'єктом грошей від продажу нових продуктів для того, щоб вкласти ці гроші в прибуткові сфери підприємництва, підняти імідж, підвищити конкурентоспроможність. [1, с. 57].

Основними мотивами створення інновацій для підприємців зазвичай є:

- підвищення конкурентоспроможності нових продуктів;
- підвищення іміджу на ринку;
- захоплення нових ринків;
- збільшення величини грошового потоку;
- зниження ресурсомісткості продукту.

Конкурентоспроможність нового продукту (або технології) визначається його властивостями, що представляють інтерес для покупців. Конкурентоспроможність нового продукту обумовлена:

- відповідністю якості продукту стандартам, що склалися;
- нижчою ціною при однаковому рівні якості;
- упевненістю споживача в можливостях постачальника здійснювати постачання в задані терміни;
- наявністю швидкого і надійного післяпродажного сервісу;
- відповідністю продукту міжнародним і національним стандартам, що забезпечують його сумісність, уніфікацію і взаємозамінність;
- рекламою.

Метою купівлі інновації є отримання господарювання суб'єктом грошових коштів у майбутньому за рахунок реалізації нових продуктів чи технологій.

Основними мотивами покупки інновацій є:

- 1) підвищення конкурентоспроможності і іміджу господарювання суб'єкта;
- 2) здобуття в перспективі доходу на капітал, вкладений сьогодні.

Основними об'єктивними чинниками покупки інновацій є:

- 1) зміни у виробничо-торговельному процесі;
- 2) зміни в системі оподаткування;
- 3) досягнення на міжнародному ринку.

До суб'єктивних чинників відносяться чинники, що відображають інтереси покупця, плани і програми його інвестиційної і фінансової діяльності, психологічні здібності, професіоналізм менеджерів та інші.

ЛІТЕРАТУРА

1. Теоретико-методологічні основи управління розвитком регіону: [Монографія] / Н. С. Миколайчук, А. Г. Ахламов, М. М. Миколайчук та ін.; за ред. Н. С. Миколайчук. – Херсон: Стар, 2007. – 273 с.

УДК 332.14: 502.131.1

АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ

Омаров Шамин Анверович

кандидат экономических наук, доцент, соискатель

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (г. Харьков)

Стратегия – это долгосрочное определение направлений развития страны в целом и каждого из ее регионов, которое включает систему мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей. Однако, несмотря на то, что стратегия является первичным документом, который определяет траекторию развития каждой из стран мира, к сожалению, официально утвержденной, ее в Украине нет. Также практически отсутствует законодательная база разработки стратегии социально-экономического развития страны. В Украине имеется два основных законодательных документа, которые могут служить основой для составления стратегии социально-экономического развития страны, а именно:

- Закон Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины»;
- Закон Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях».

В Законе Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» определяется необходимость формирования целостной системы прогнозных и программных документов экономического и социального развития страны, отдельных отраслей экономики и административно-территориальных единиц как составной части общей системы государственного регулирования экономического и социального развития Украины. Прогноз экономического и социального развития является средством обоснования выбора конкретной стратегии и принятия решений органами законодательной и исполнительной власти, органами местного самоуправления по регулированию социально-экономических процессов.

Предусмотренная в Законе «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» система прогнозных и программных документов экономического и социального развития Украины представлена на *рис. 1*.

Недостатками Закона Украины «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины» являются следующие:

- отсутствие прогноза и стратегии развития экономики Украины на долгосрочный период, что приводит к системному падению конкурентоспособности национальной экономики, а также непредсказуемости влияния на нее глобальных вызовов, стоящих перед страной;

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

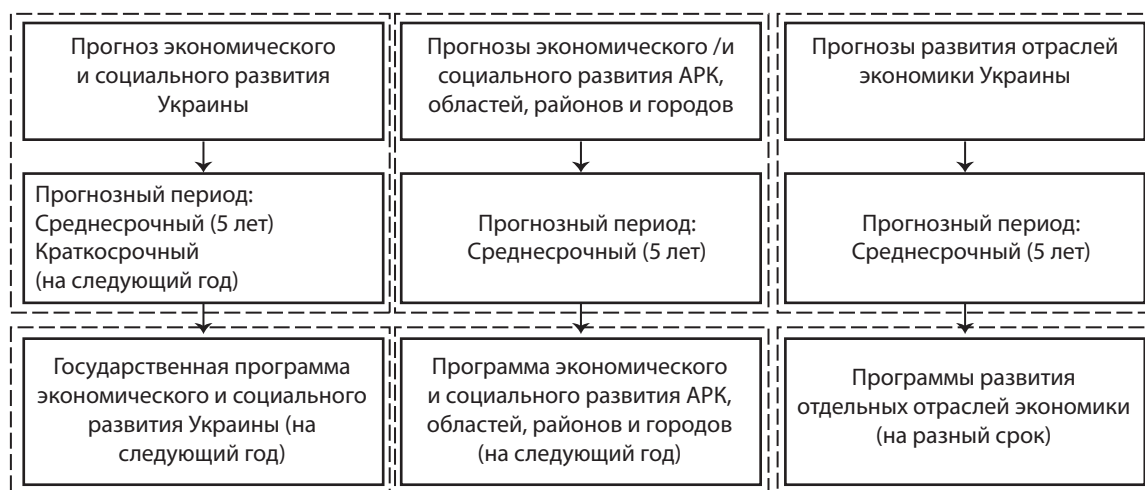


Рис. 1. Система прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України

- отсутствие единства в структурах прогнозов и программ экономического и социального развития Украины и ее административно-территориальных единиц;
- отсутствие в структуре прогнозов разделов относительно рисков прогноза, а также альтернативных вариантов развития страны и ее административно-территориальных единиц;
- неопределенность степени ответственности центральных и местных органов исполнительной власти, а также органов местного самоуправления за неисполнение программ экономического и социального развития Украины в целом и ее административно-территориальных единиц, а также отраслей экономики страны;
- отсутствие действенного организационного механизма взаимодействия центральных и местных органов исполнительной власти в направлении реализации программ экономического и социального развития на всех уровнях.

Следующим законодательным документом, который может служить основой составления стратегии развития страны и ее регионов, является Закон Украины «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях». В Законе определены правовые основы формирования и применения государственных социальных стандартов и нормативов, направленных на реализацию закрепленных Конституцией Украины и Законами Украины основных социальных гарантий. Этим Законом предусмотрено, что социальные стандарты – основа составления программ экономического и социального развития Украины и ее регионов. Законом установлены основные государственные социальные гарантии и определено, что государственные социальные гарантии, которые являются основным источником существования, не могут быть ниже установленного прожиточного минимума.

Рассматривая Закон «О государственных социальных стандартах и государственных социальных гарантиях», следует отметить, что в программах и стратегиях развития Украины и ее административно-территориальных единиц необходимо определять достижения, прежде всего, таких важных для всего социума нормативов, как: обеспеченность населения транспортом общего пользования, услугами связи, медицинской помощью по объемам диагностических, лечебных и профилактических процедур и т. д. Эти нормативы еще не достигнуты и поэтому должны лечь в основу составления программ и стратегий социально-экономического развития Украины и ее регионов.

В действующем законодательстве Украины предусмотрен ряд нормативных документов, регламентирующих государственную региональную политику. Основными из них являются следующие: Указ Президента Украины «О Концепции государственной региональной политики»; Закон Украины «О стимулировании развития регионов»; Постановление Кабинета Министров Украины «Об утверждении Государственной

стратегии регионального развития на период до 2015 года»; Приказ Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции «Об утверждении Методических рекомендаций по формированию региональных стратегий развития».

В «Концепции государственной региональной политики» констатируется, что несистемность государственной политики в сфере развития регионов стала одной из главных причин сдерживания комплексного социально-экономического развития и стабильности в государстве, ужесточения условий для укрепления позиций Украины в международном экономическом сотрудничестве, возникновения и обострения многих социальных, экономических, экологических и других проблем.

Цель, сформулированная в Концепции, – создание условий для динамичного, сбалансированного социально-экономического развития Украины и ее регионов, повышения уровня жизни населения, обеспечения соблюдения гарантированных государством социальных стандартов и т. д. В Концепции сформулированы основные принципы государственной региональной политики, направления совершенствования государственного регулирования развития регионов и предложены основные мероприятия по ее реализации.

Рассматривая Концепцию государственной региональной политики, следует подчеркнуть стратегическую важность указанных в ней принципов государственной региональной политики, направлений усовершенствования государственного регулирования развития регионов, а также повышения роли и ответственности местных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления по социально-экономическому развитию регионов страны.

Законодательным документом, регламентирующим государственную региональную политику, является Закон Украины «О стимулировании развития регионов». Этот Закон определяет правовые, экономические и организационные меры по реализации государственной региональной политики по стимулированию развития регионов и преодолению депрессивности территорий. Цель принятия данного Закона – обеспечение устойчивого развития регионов страны в интересах всего государства, повышение уровня жизни населения, преодоление бедности и безработицы, формирование среднего класса, а также эффективное использование экономического, научного, трудового потенциала, природных и других ресурсов, др.

В Законе определены социально-экономические показатели развития территорий, по которым они могут быть признаны депрессивными, порядок признания территорий депрессивными, порядок финансирования и отчетности по стимулированию развития регионов и преодоления депрессивности территорий.

Следует констатировать, что Закон Украины «О стимулировании развития регионов» имеет свои недостатки. Он в основном направлен на определение показателей, по которым территории признаются депрессивными, и содержания соглашений о региональном развитии между центральными и местными органами исполнительной власти и органами местного самоуправления, которые либо не составляются, либо не выполняются. Но среди показателей, по которым территория признается депрессивной, отсутствуют показатели экологического состояния и инфраструктуры территории. Отсутствует механизм стимулирования развития депрессивных регионов путем создания новых производств, увеличения количества рабочих мест, развития межрегионального сотрудничества, в т. ч. – трансграничного. Все это делает данный Закон недействительным. Однако необходимо отметить, что Кабинетом Министров Украины была утверждена «Государственная стратегия регионального развития на период до 2015 года», в которой частично были учтены недостатки этого Закона.

В «Методических рекомендациях по формированию региональных стратегий развития», которые были подготовлены Министерством экономики и по вопросам европейской интеграции Украины, в соответствии с Указом Президента Украины «О концепции государственной региональной политики», региональная стратегия развития рассматривается как стратегический план развития региона, определяющий цели, задачи, приоритеты, направления устойчивого экономического и социального развития Автономной Республики Крым, областей, городов Киева и Севастополя на среднесрочный (4–6 лет) и долгосрочный (10–5 лет) периоды. Методическими рекомендациями предусмотрена необходимость при разработке ре-

гиональных стратегий развития учитывать документы Конференции ООН по вопросам окружающей среды и развитию Рио-де-Жанейро-92 «Повестка дня XXI века», другие международные нормативные акты.

Проведенный выше анализ законодательной базы Украины относительно стратегии развития страны и ее регионов свидетельствует о том, что разработанные документы имеют определенные недостатки как на этапе разработки, так и на этапе их реализации. Главным недостатком является отсутствие нормативно-правовой базы по разработке стратегии развития Украины с определением приоритетных направлений и отраслей развития экономики и практических мероприятий по обеспечению такого развития. С целью дальнейшего сбалансированного экономического и социального развития Украины, необходимо повысить действенность законодательной базы, улучшить взаимосвязь и взаимодействие между законодательными актами, привести законодательство Украины в соответствие с мегатрендами мирового экономического развития.

.....

УДК 628.31

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РАЗРАБОТКИ ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ДЛЯ ВЫБОРА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Омельченко Сергей Николаевич

аспирант

Донецкий университет экономики и права

Возрастающая роль человеческого капитала в формировании «экономики знаний» обусловила важность оценки его составляющих при выборе инновационной стратегии. Экспертами среди основных причин недостаточной инновационной активности предприятий выделяются недостаток квалифицированного, инновационно активного персонала, а также низкий уровень его инновационной культуры. По их мнению, предприятиям машиностроительной отрасли целесообразно ориентироваться на роль стратегических инноваторов. Многочисленные опросы экспертов и руководителей промышленных и машиностроительных предприятий указывают на недостаточный уровень обеспеченности сферы инновационной деятельности кадрами инновационного типа. При этом такие выводы, зачастую, делаются на основе обобщенных оценок, характеризующих данные по численности квалифицированного персонала. Не рассматриваются необходимые соотношения составляющих человеческого капитала предприятия для обеспечения эффективной реализации конкретной инновационной стратегии.

Эффективное управление составляющими человеческого капитала на основе оценки их сбалансированности и соответствия потребностям инновационной деятельности предприятий позволит решить проблему дефицита квалифицированных инновационно активных кадров в машиностроении. Приведение составляющих человеческого капитала в соответствие с выбранной инновационной стратегией позволит повысить инновационную активность предприятий за счет эффективного управления персоналом. При этом будет снижаться уровень риска, связанный с инновационной деятельностью, так как руководство предприятий сможет не только видеть полную картину обеспеченности человеческими ресурсами, но и корректировать при необходимости различные характеристики персонала.

В основе выбора стратегии инновационной деятельности предприятия должна быть оценка человеческого капитала, так как это позволит оценить сбалансированность составляющих человеческого капитала и привести их в соответствие со спецификой конкретной инновации.

Необходимость проведения оценки человеческого капитала при выборе инновационной стратегии предприятия также обусловлена тем, что во всех высокоразвитых странах мира главным фактором формирования «экономики знаний» является человеческий капитал. Повышение конкурентоспособности

отечественных предприятий на мировом рынке напрямую связано с постепенным переходом к экономике знаний. Это требует проведения оценки человеческого капитала предприятий при выборе инновационной стратегии. В зависимости от вида рассматриваемой инновации могут изменяться показатели каждой из составляющих человеческого капитала предприятия.

Многообразие существующих методических подходов к оценке человеческого капитала в работах отечественных и зарубежных ученых также указывает на важность данной задачи для науки и практики. В отечественной и российской науке исследованию особенностей оценки человеческого капитала на макро-, мезо- и микроуровнях посвящены работы таких ученых, как: О. Ф. Новикова, В. П. Антонюк, Ю. С. Залознова, А. В. Кудлай, О. П. Кошулько, В. В. Компаниец, Т. О. Петухова, С. А. Дятлов, М. М. Критский, С. А. Курганский, А. Д. Гостев, А. И. Добрынин и многих других.

Среди зарубежных ученых следует назвать таких, как: Г. Беккер, Л. Туроу, Т. Шульц, М. Фридмен, Дж. Аджиомирджианакис, Д. Астерио, В. Монастириотис, Е. Динопулос, П. Томсон, С. Рэддинг, М. Фишер, М. Бартковска, А. Райедэл, С. Сардадвар, А. Куннерт, Дж. Доладо, А. Гориа, А. Ичино, Ф. Алкала, П. Жд. Хернандес, М. Дж. Коломбо и Л. Грилли и других.

Современными экономистами были осуществлены постановки, и реализованы для социально-экономических систем подходы к оценке человеческого капитала. Используемые ими методы и подходы не всегда сводились к идентичности. Как правило, оценке поддавался интеллектуальный капитал, который является одним из элементов человеческого капитала.

Результаты проведенного анализа методических подходов к оценке человеческого капитала показали, что в науке можно выделить три основные методики оценки человеческого капитала (рис. 1).



Рис.1. Существующие подходы к оценке человеческого капитала

Подходы на основе оценки объёмов инвестиций и на основе оценки отдачи позволяют получить стоимостную оценку, но при этом не учитывают множество количественных характеристик персонала. Подход на основе оценки параметров человека является более приемлемым для микроуровня, так как даёт возможность выделения показателей оценки с учетом стратегии развития производства. Ограничение предложенных подходов сводится к отсутствию формализованных процедур оценки составляющих человеческого капитала, отсутствием критериев оценки, что снижает достоверность и обоснованность полученных оценок, основанных только на экспертных методах, а также не позволяет выявлять соответствие составляющих человеческого капитала инновационной стратегии предприятия. Это аргументирует необходимость разработки новых адекватных подходов к оценке человеческого капитала для решения проблем выбора инновационной стратегии промышленных предприятий.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ

Павлов Константин Викторович

доктор экономических наук, профессор

Ижевский институт управления

В настоящее время в макроэкономических научных концепциях, в теоретическом аспекте отражающих функционирование современной рыночной экономики на национальном уровне, как правило, выделяют 5 взаимодействующих субъектов: макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты (такие, например, как профсоюзы). В соответствии с этим в российской Системе национальных счетов выделяются следующие секторы национальной экономики: нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управление, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. В составе этих секторов можно выделить следующие подсекторы:

- нефинансовые корпорации: государственные предприятия; негосударственные национальные нефинансовые предприятия (акционерные общества, товарищества, кооперативы, частные предприятия и др.); иностранные нефинансовые предприятия;
- финансовые корпорации: банки; инвестиционные фонды; фондовые биржи; страховые компании; пенсионные фонды и др.;
- государственные учреждения: государственные учреждения и организации; государственные фонды социального обеспечения и другие внебюджетные фонды;
- коммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства: общественные и религиозные организации (политические партии, профсоюзные организации, религиозные общества, спортивные организации, ассоциации потребителей, различные общества по интересам и др.); благотворительные общества и фонды; некоммерческие организации, создаваемые как подразделения предприятий и организаций (ведомственные больницы, поликлиники, санатории, спортивные базы, клубы и др.);
- домашние хозяйства: отдельные домашние хозяйства и принадлежащие им некорпорированные предприятия, например, подсобные хозяйства рабочих и служащих, индивидуальные крестьянские хозяйства и др.

Однако, на наш взгляд, кроме вышеперечисленных 5 субъектов в качестве самостоятельных необходимо выделить еще 2: региональный и муниципальный. Объясняется это рядом причин. Одной из них является то, что уже достаточно давно наряду с различными разновидностями и моделями рынка в качестве самостоятельного феномена фигурирует региональный рынок. Другой причиной является усиление влияния региональных факторов на темпы и уровень социально-экономического развития передовых стран [1]. В этой связи целесообразно вспомнить о характерном для развитого мира процессе регионализации, выражающемся в происходящем в последние десятилетия росте собственных доходов территориальных бюджетов западных государств, в увеличении удельного веса региональных и муниципальных налогов в общей структуре налоговых поступлений в них и т. д. [2].

В России, насчитывающей более 80 крупных субъектов Федерации и около 30 тысяч региональных бюджетов [3], проблема учета территориального фактора в эффективном развитии национальной экономики еще более актуальна. Правда, учитывая многоаспектность понятия «регион», которое используется и для обозначения крупного региона мира (например, европейский, азиатский и пр.), и для относительно небольшой территории, необходимо уточнить, что нами имеется в виду. Выделяя региональный уровень в качестве еще одного самостоятельного субъекта, нами имеются в виду лишь те территориальные образования, которые составляют часть национальной экономики и имеют определенные властные структуры, способные регулировать протекание социально-экономических процессов на соответствующей территории. В территориальном устройстве современного российского общества под данное определение под-

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

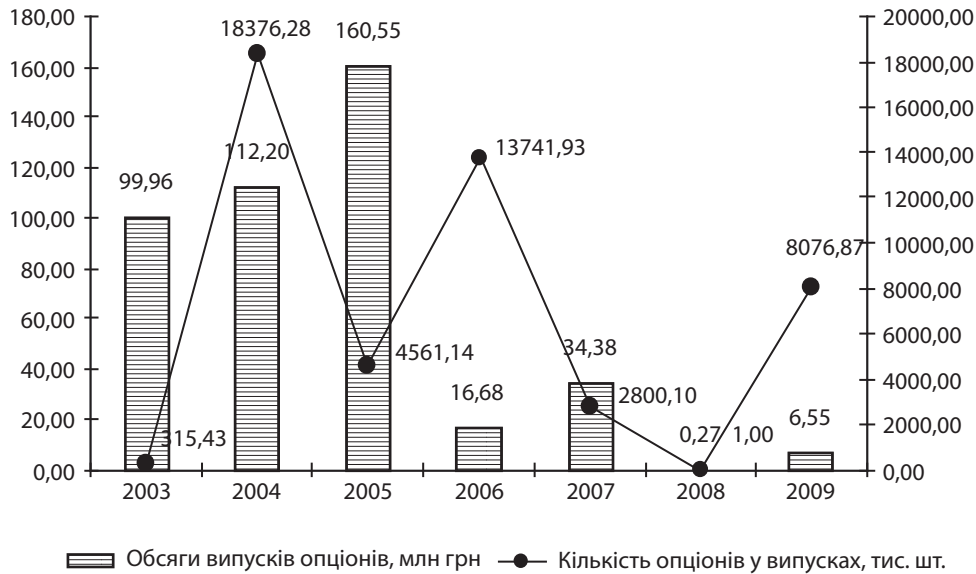


Рис. 1. Обсяг та кількість зареєстрованих випусків опціонів у 2003 – 2009 роках

До цього часу не вирішеною залишалася пов'язана з опціоном дилема: опціон – це цінний папір чи фінансовий інструмент? Причиною такої дискусії були норми Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» і законодавство з цього питання, яке довгий час було відсутнім. Оскільки Закон визначав опціон не як похідний цінний папір, а як фінансовий інструмент, багато учасників ринку оцінили можливість його застосування у своїх цілях. Наприклад, компанії з управління активами, які не мали права випускати цінні папери, крім акцій під інвестиційні фонди та облігацій під пайові фонди, отримали можливість застосувати опціон не як цінний папір, а саме як фінансовий інструмент.

Основними особливостями опціону є:

1. Можливості податкового планування при використанні цього інструменту. Премія, яку отримує емітент, відчужуючи опціон, не є об'єктом для нарахування ПДВ і включається в дохід від цінних паперів. Тому опціон сьогодні розглядають насамперед як метод оптимізації податкових зобов'язань з ПДВ.
2. Можливість розділити ціну товару/послуги на премію та вартість базового активу.
3. Опціон – це право, а не зобов'язання придбати в майбутньому базовий актив. Відповідно існує можливість відмовитися від цього права.

Аналізуючи нинішню ситуацію на ринку, можна відзначити, що цим інструментом зацікавилися відразу декілька категорій господарюючих суб'єктів:

- оператори оренди торгової нерухомості, які хочуть подолати обмеження рентабельності;
- речові і продуктові ринки;
- металотрейдери, для яких опціон є як інструментом податкової оптимізації, так і способом вирішення проблеми відкладеного попиту;
- фармацевти, для яких методи оптимізації податкових наслідків є також досить актуальними.

Цікавий той факт, що Рішенням ДКЦПФР № 572 було визначено, що право випускати опціони тепер надається всім господарюючим суб'єктам, які мають документи, що підтверджують право власності на базовий актив. Також право бути емітентами надано фінансовим установам, а відповідно торговці цінними паперами можуть, у тому числі, використати можливість випуску опціонів на поставку цінних паперів.

Пристаюючи до нових правил роботи з опціонними сертифікатами, необхідно засвоїти наступні ключові моменти, розкриті в Рішенні ДКЦПФР №572:

Як показали результати дослідження, проведеного автором, соціальна сфера має певні територіальні відмінності у рівні розвитку та структурі. Значно вищий рівень її розвитку і ширша галузева структура у містах порівняно з сільською місцевістю, в економічно більш розвинених промислових регіонах порівняно з менш розвинутими аграрними. Найбільш розвинена (кількісно і якісно) соціальна сфера в адміністративних центрах областей [4]. До цього висновку приводять результати порівняльного аналізу таких взаємопов'язаних соціально-економічних показників, як рівень матеріального стану населення, демографічний розвиток та стан ринку праці.

Основним компонентом доходів громадян є заробітна плата, що забезпечує більше половини їхніх сукупних доходів. За офіційними даними Держкомстату, протягом 2010 року номінальна заробітна плата зросла, порівняно з даними 2009 року [5]. Однак, незважаючи на зростання номінальної заробітної плати за всіма видами економічної діяльності, простежується поглиблення її міжгалузевої диференціації. Найвищий рівень оплати праці за згаданий період був зафіксований на підприємствах авіаційного транспорту та у фінансових установах. У той же час, середня зарплата у таких соціально важливих сферах, як охорона здоров'я та освіта, залишається на значно нижчому від середнього рівні [6].

Вирішення завдань підвищення життєвого рівня населення, подолання бідності створює підґрунтя для ефективного збереження і відтворення трудового потенціалу, розвитку охорони здоров'я, освіти, культури, інших галузей соціальної сфери [7]. На думку автора, для підвищення життєвого рівня населення регіонів необхідно забезпечити найбільш сприятливі умови відтворення людського потенціалу та життєдіяльності населення.

У регіонах переважна більшість видатків соціальної сфери фінансується з місцевих бюджетів. Однак, власні кошти місцевих бюджетів повинні спрямовуватися на забезпечення суто місцевих потреб. Видатки ж соціальної сфери мають фінансуватися закріпленими джерелами доходів, тобто загальнодержавними коштами і трансфертами. Виконання соціальних зобов'язань держави потребує відповідного фінансового забезпечення [7]. При вирішенні цих проблем необхідно враховувати регіональні особливості. Кожне стратегічне завдання повинно бути забезпеченим відповідними фінансовими ресурсами. Фінансування розвитку соціальної сфери регіонів передбачає не тільки надходження з Державного бюджету, але також від бізнес-структур і з різних благодійних фондів.

Отже, вирішення завдань досягнення в Україні європейських стандартів життя має ґрунтуватися на радикальному підвищенні якості та ефективності надання послуг соціальної сфери, створення та забезпечення організаційних і правових умов недопущення зниження рівня життя населення України. Лише в разі впровадження дієвих заходів можливий соціально-економічний розвиток та економічне зростання регіонів країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Данилишин Б. М., Куценко В. І., Остафійчук Я. В. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства: Монографія. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2005. – 328 с.
2. Римашевская Н. Реформирование социальной сферы России: проблемы, поиски решения. [Електронний ресурс]. / Н. Римашевская. – Режим доступу: [http://www.ikd.ru]
3. Бабич В. П., Третяк В. П. Розвиток соціальної сфери як передумова інноваційного розвитку науково-технічного і виробничого комплексу регіону // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна – №802 – 2008 рік, С.59–64. Вільна бібліотека [Електронний ресурс]. / Режим доступу: www.economy.stats.ua.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukr.stats.gov.ua] Вільна бібліотека [Електронний ресурс]. / Режим доступу: [http://revolution.allbest.ru/economy]
5. Фрунза С. А Проблеми регіонального розвитку та фінансового забезпечення соціальної інфраструктури. [Електронний ресурс]. / С. А. Фрунза. – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/]

РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: НАЯВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХНЬОГО ПОДОЛАННЯ

Погорелов Юрій Сергійович

кандидат економічних наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Розвиток підприємства сьогодні постає об'єктивною необхідністю його успішного довгострокового функціонування. Висока турбулентність зовнішнього середовища українських підприємств та наслідки загальноекономічної кризи тільки підсилюють необхідність розвитку підприємства. Розвиток підприємства може бути визнаний метою його діяльності, може бути використаний як характеристика динаміки діяльності підприємства, виступає передумовою довгострокового сталого функціонування підприємства. Все це робить розвиток важливим об'єктом управління. Крім того, розвиток окремого підприємства виступає основою розвитку соціально-економічних систем мезо- та макрорівня.

Існують різні підходи до визначення сутності та змісту поняття розвитку підприємства (наприклад, [3–5]). З метою узагальнення та поглиблення розуміння поняття розвитку підприємства за результатами проведених досліджень виділено складники цього поняття. Такими складниками є кількісні та якісні зміни, поліпшення, процесний характер, довготривалість, зміст у вигляді сукупності процесів, збільшення потенціалу підприємства, адаптація до змін у зовнішньому середовищі, внутрішня інтеграція підприємства, здатність протидіяти негативному впливу зовнішнього середовища, підвищення життєздатності підприємства. За результатами виявлення складників розвиток підприємства пропонується розуміти як безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є більш якісним за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища.

У межах дослідження розвитку вітчизняних підприємств протягом 2009–2010 років із використанням методів спостереження, експертного опитування та системної емпірики було проведено обстеження підприємств м. Луганська. Усього в контексті розвитку досліджено 27 середніх та великих промислових підприємств. Проведене дослідження дозволило виявити наявні проблеми розвитку вітчизняних підприємств. Такими проблемами, що через кількість випадків їхнього прояву можуть бути визнані типовими, постають відсутність уваги до питань розвитку з боку керівництва підприємства, відсутність або недостатність виділюваних коштів для створення цільового розвитку підприємства, частковий фрагментарний характер позитивних змін, суттєвий вплив інгібіторів розвитку підприємства, відсутність уваги до інструментів розвитку підприємства. Виділені проблеми розвитку вітчизняних підприємств призводять до того, що розвиток підприємства або не здійснюється взагалі, або представлений тільки окремими позитивними змінами в діяльності підприємства, які, однак, не приводять до формування нових якостей та можливостей підприємства. Все це часто сприяє поступовій, хоча й не завжди одразу помітній, деградації підприємств через неминуче моральне та фізичне застарівання використовуваних засобів виробництва в умовах відсутності їхнього оновлення, втрату конкурентних переваг, поступове скорочення локального ринку, стагнацію, виникнення управлінських патологій (поняття та найбільш типові види управлінських патологій розглянуто в [2]) тощо.

Виділені проблеми розвитку вітчизняних підприємств дозволяють запропонувати шляхи подолання таких проблем. До числа таких шляхів пропонується віднести створення венчурних підрозділів на підприємствах, створення та виконання відокремленого бюджету розвитку підприємства, розробку та виконання відокремленої цільової програми розвитку підприємства, використання су-

УДК 338.124.4

АНАЛИЗ И СОПОСТАВЛЕНИЕ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ УЧЕНЫХ НА ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКАХ СТРАН МИРА

Проноза Павел Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Харьковский национальный экономический университет

Грищенко Александр Владимирович

соискатель

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития Украины (г. Харьков)

Громыко Надежда Константиновна

соискатель

Харьковский национальный экономический университет

Кризисные явления характерны для экономик практически всех стран мира. Исследованием их природы и закономерностей занимались ученые разных времен, хотя само понятие «кризис» было сформулировано С. Миллем и К. Марксом только в середине XIX в.

Авторами было проведено исследование, включающее:

1. Ретроспективный анализ точек зрения ученых на причины возникновения кризисных явлений в экономиках стран мира.
2. Анализ точек зрения современных ученых на причины возникновения кризисных явлений, имевших место в XVI–XX вв.
3. Сопоставление точек зрения современных ученых и ученых прошлого на причины возникновения кризисных явлений.

Ретроспективный анализ научных работ, посвященных исследованию кризисных явлений в мире, показал, что учеными выделяется достаточно широкий спектр причин их возникновения (табл. 1).

Таблица 1

Существующие точки зрения ученых на причины возникновения кризисных явлений в экономике

Автор / Источник	Причины кризисных явлений											
	Б2	Б5	В2	В9	В13	В20	В22	Г7	Г19	Г22	Прочие	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
XVI век												
Жан Бодэн											1	1
XVII век												
Джон Локк											1	1
Томас Гоббс	+	+									3	5
XVIII век												
Адам Смит			+								11	13
Жак Тюрго	+			+	+	+	+				6	10
Томас Мальтус			+								4	5
XIX век												
Генри Джордж											4	4
Фридрих Лист		+				+					3	6
К. Маркс								+			7	7
Фредерик Бастиа	+										3	5
Давид Рикардо	+	+		+	+				+		5	10
Джон С. Милль	+	+	+	+		+	+	+	+	+	10	18

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
XX век												
Макс Вебер											2	2
Ф. С. Левкоев			+		+					+	7	15
Джеронс								+	+		1	3
П. К. Момберт	+	+				+	+	+				1
Г. Хеберлер							+	+		+	6	10
М. А. Бунятян			+	+	+			+	+	+	5	9
Всего	6	5	5	4	4	4	4	6	4	4	79	125
Удельный вес, %	4,8	4,0	4,0	3,2	3,2	3,2	3,2	4,8	3,2	3,2	63,2	100

В табл. 1 приведены следующие условные обозначения: Б2 – необоснованная налоговая политика; Б5 – войны и эпидемии; В2 – перепроизводство продукции; В9 – выпуск излишнего количества бумажных денег, не обеспеченных золотом и серебром; В13 – административное вмешательство в рыночные процессы; В20 – нарушение торгового равновесия путем изменения таможенной политики; В22 – природные и техногенные катаклизмы, которые приводят к нарушению нормального процесса функционирования экономической системы; Г7 – неурожай; Г19 – изменение рыночной конъюнктуры; Г22 – сокращение кредитования.

Как видно из табл. 1, основными причинами возникновения кризисных явлений в экономике, по мнению ученых, были следующие: необоснованная налоговая политика (4,8% всех причин); войны и эпидемии (4,0%); перепроизводство продукции (4,0%); выпуск излишнего количества бумажных денег, необеспеченных золотом и серебром (3,8%); чрезмерное вмешательство в рыночные процессы (3,8%); нарушение торгового равновесия путем изменения таможенной политики (3,8%); природные и техногенные катаклизмы, которые приводят к нарушению нормального процесса функционирования экономической системы (3,8%); неурожай (3,8%), изменение рыночной конъюнктуры (3,8%), сокращение кредитования (3,8%).

В табл. 2 представлены точки зрения современных ученых на причины отдельных кризисных явлений в экономиках стран мира, имевшие место в XVI–XX вв.

Таблица 2

Точки зрения современных ученых на причины возникновения кризисных явлений в экономике

Период кризиса	Причины кризиса											
	A1	A2	A5	A6	B1	B7	B8	B9	B14	Г1	Прочие	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
XVII век												
1636–1637	+	+	+	+								4
XVIII век												
1716–1720	+	+								+	5	9
1720–1721	+	+		+						+	1	5
1763	+	+		+						+	3	6
1799	+	+										2
XIX век												
1815											2	2
1818											2	4
1825–1826						+					3	6
1837–1839	+	+			+							4
1847–1848							+				4	5
1857–1858	+	+					+	+		+	1	3
1864–1866	+	+						+			2	8
1869			+		+	+			+		2	2
1873–1879	+	+	+				+				4	8
1892–1894	+	+	+				+				3	5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
XX век												
1906–1908	+	+				+		+	+		1	7
1912–1914			+							+	2	3
1920–1922			+								1	2
1929–1933	+	+	+	+	+	+		+	+		3	11
Всего	12	12	6	4	3	5	3	4	3	5	39	96
Удельный вес, %	12,5	12,5	6,3	4,2	3,1	5,2	3,1	4,2	3,1	5,2	48,6	100

В табл. 2 приведены следующие условные обозначения: А1 – спекуляция на рынке; А2 – паника на рынке; А5 – войны и эпидемии; А6 – отвлечение основных финансовых ресурсов от инвестирования в реальный сектор экономики; В1 – перепроизводство; В7 – спекулятивное привлечение кредитных ресурсов; В8 – большие масштабы вывоза капитала из страны; В9 – резкие и ошибочные изменения ставки дисконта; В14 – недостаток оборотного капитала в стране, в т. ч. денег; Г1 – большие масштабы финансовых махинаций.

Как видно из табл. 2, по мнению современных исследователей, основной причиной кризисных явлений были биржевые спекуляции. А это, в свою очередь, приводило к ряду взаимосвязанных негативных явлений в экономиках стран мира. Во-первых, происходило вымывание финансовых ресурсов из реального сектора экономики, вследствие чего, из-за недостатка инвестиций, существенно замедлялся экономический рост стран мира. Во-вторых, в процесс спекулятивной горячки вовлекались и банки, которые, кредитуя неоправданно большими суммами «биржевых игроков», не проверяли их платежеспособность. А также, желая получать сверхприбыли, банки экономически необоснованно увеличивали свои ставки, тем самым ограничивая возможности бизнеса по получению кредитных ресурсов.

В целом спекулятивные лихорадки были причиной возникновения кризисов в 13% случаев. Следует добавить, что в процессе исследования было выявлено, что этот показатель будет не полным, если не учесть причин, которые современные ученые считают следствием этих спекуляций на рынке, а именно: отвлечение основных финансовых ресурсов от инвестирования в реальный сектор экономики – 4,2%; спекулятивное привлечение кредитных ресурсов – 5,2%; инфляция – 1%; нехватка оборотного капитала в стране, в т. ч. денег – 3,1%; распространение срочных сделок при кредитовании – 2,1%; большие масштабы финансовых махинаций – 5,2%, уменьшение уровня доверия на рынке – 2,1%.

Таким образом, к кризисам, причиной возникновения которых стали спекуляции, можно отнести более трети случаев (35,8%).

Также к главным причинам кризисных явлений в экономиках стран мира относятся войны – 6,3% и послевоенное содержание военной отрасли – 2,1%, т. е. военные конфликты и их последствия вызвали 8,4% кризисных явлений. Особенно это касалось стран, потерпевших поражение в военных конфликтах.

За исследуемый период важной причиной кризисных явлений было определено также ошибочное действие финансовых учреждений. Так, некорректное установление ими учетной ставки вызвало в свое время 5,2% кризисных явлений.

По результатам исследований можно сделать вывод, что когда экономика находится в крайне напряженном состоянии, любые изменения в финансовом секторе могут стать поводом для мало прогнозируемых событий. Участники рыночных отношений могут воспринять это как сигнал к отступлению, что повлечет панику, которая, в свою очередь, приведет к возникновению кризисных явлений.

Представленный выше перечень причин возникновения кризисов не является полным. К таким причинам, по мнению авторов, следует также отнести: коррупцию в государственном секторе; усиление государственного вмешательства в рыночные процессы; перепроизводство; неурожаи; огромное финансирование долгоокупаемых проектов; большие внешние платежи, связанные с беспрецедентными объемами продовольственных товаров; природные и техногенные катастрофы и др.

Таким образом, можно констатировать, что между современными специалистами и учеными прошлого наблюдаются совпадения лишь по нескольким направлениям выявления причин кризисных явлений. В первую очередь, это перепроизводство и военные действия. Причем, ученые прошлого, по сравнению с современными учеными, при определении причин кризисных явлений больше внимания уделяли фактору перепроизводства продукции. С постепенным развитием экономической науки этот фактор утратил свое значение.

Проведенный анализ показал, что война всегда признавалась одним из весомых факторов, влияющих на рыночные процессы. По этому вопросу и мнения современных ученых и ученых прошлого практически совпали. На последних местах среди причин возникновения кризисных явлений в экономике у ученых прошлого – спекулятивный мотив. Таким образом, с развитием научной мысли произошел перенос внимания ученых на такие причины кризисных явлений, как спекуляции и паники на рынках, а войны и эпидемии стали считаться вторыми по значимости.

УДК 658.8: 65.014.1

СИСТЕМА «СПОЖИВАЧ – ПІДПРИЄМСТВО – ПАРТНЕР» ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Райко Діана Валеріївна

кандидат економічних наук, доцент каф. ЕКММ

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

З розвитком неглобальної конкуренції питання залучення регіонів у конкурентні процеси вимагає вивчення нових властивостей цих процесів, найважливішими з яких є конкурентоспроможність та стратегічний потенціал. Визначено, що первинною ланкою формування соціально-економічних можливостей регіону стає промислове підприємство. Зроблено висновок про те, що з переходом до «економіки, орієнтованої на задоволення потреб споживача» промислове підприємство доцільно розглядати як відкриту соціально-економічну систему «споживач – підприємство – партнер» (рис. 1).

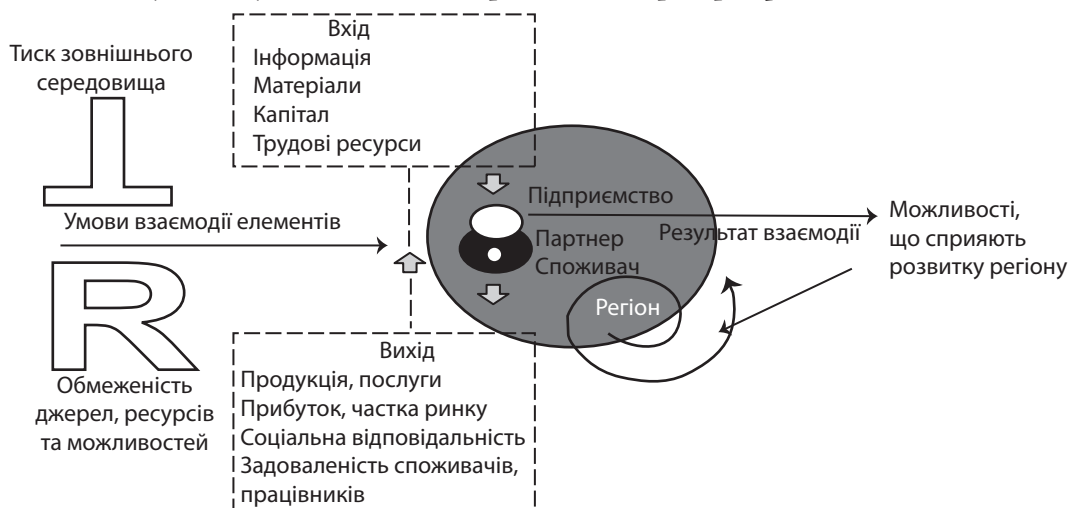


Рис. 1. Система «споживач – підприємство – партнер»

В контексті даного дослідження всі сторони соціально-економічних відносин є юридичними особами, а обмін елементами (товар виробничо-технічного призначення, послуга, сировина, ресурси) здійснюється на підставі письмового офіційного договору про співпрацю. Промислове підприємство виступає ініціатором відносин з постачальниками та споживачами, є центральним елементом системи, що оперує на вхо-

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

ді сукупністю засобів виробництва, матеріалів, сировиною та інформацією, а на виході пропонує послугу або товар, що може мати вигляд готового продукту (промислове призначення), комплектуючої, технології тощо. Кількісно-якісні параметри входу забезпечуються фінансуванням та матеріальним потокам з боку постачальників, що за умов формування довготривалих відносин і взаємозв'язків стають партнерами. Сукупність ресурсів підприємства, зацікавленість партнерів та споживачів у випуску якісних товарів та розширенні співробітництва впливають на кількісно-якісні параметри виходу системи, і як наслідок, забезпечують мотивацію співробітництва та конструктивний розвиток кожного з елементів системи.

Злагожене функціонування елементів цієї системи зумовлює появу синергічного ефекту (рис. 2), який дозволяє: задовольнити інтереси діючих сторін на вигідних умовах; створити умови, необхідні для успішного бізнесу; знизити ризики й обмежувальні умови для ведення бізнесу; скоротити термін прийняття рішень та випуску продукції; зекономити ресурси та спростити процес проведення маркетингових досліджень зовнішнього і внутрішнього середовища завдяки тристоронній зацікавленості.

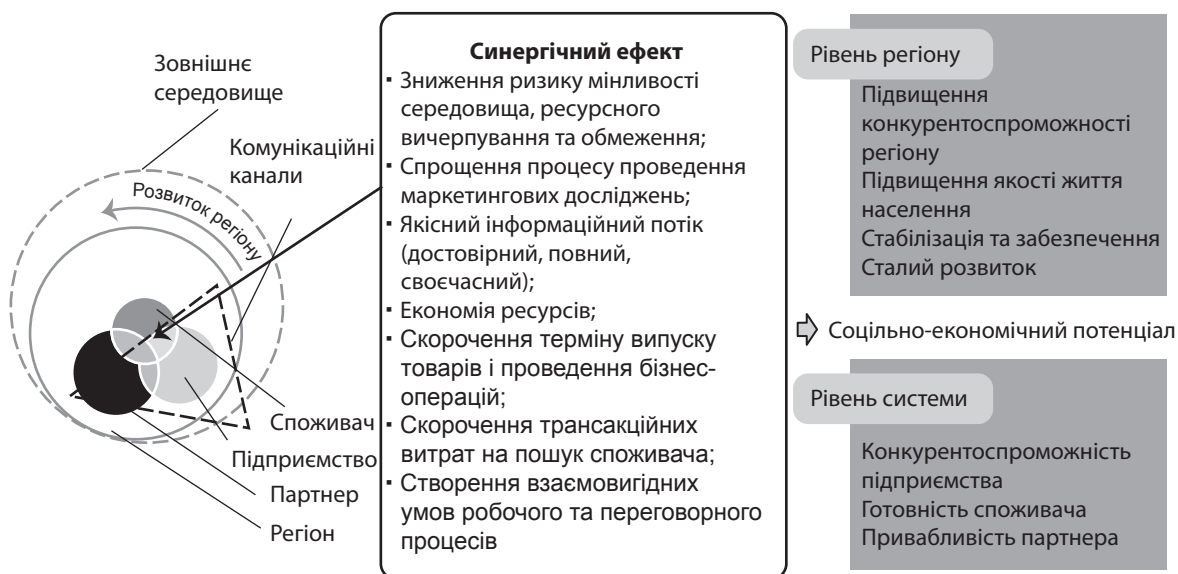


Рис. 2. Синергічний ефект системи «споживач – підприємство – партнер»

Встановлено, що економічний ефект від взаємодії елементів системи «споживач – підприємство – партнер» полягає у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, соціальний ефект – у задоволеності товарами та послугами споживачів. Крім того, як наслідок, формуються умови для появи бажання інших підприємств використовувати продукцію даного підприємства у власному бізнес-процесі та для підвищення привабливості підприємства з погляду співпраці з постачальниками та посередниками. На рівні регіону ефект від взаємодії елементів системи «споживач – підприємство – партнер» сприятиме стабілізації соціально-економічної ситуації в регіоні, забезпеченню його безпеки (мінімізує ризики), появи ресурсних переваг і підвищенню якості життя населення.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пономаренко, В. С. Система «споживач – підприємство – партнер» у контексті соціально-економічного розвитку регіону / В. С. Пономаренко, О. М. Ястремська, Д. В. Райко // Соціально-економічне розв'язання України та її регіонів: проблеми науки та практики : монографія / под ред. В. С. Пономаренко, Н. А. Кизима, Е. В. Раєвнєвої. – Х. : ФЛП Либуркіна Л. М.; ІД «ИНЖЭК», 2009. – С. 206–224.

2. Райко, Д. В. Формулювання особливостей стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства, що полягають у розгляді системи «споживач – підприємство – партнер» за властивостями / Д. В. Райко // Вісн. екон. науки України : наук. журн. – 2007. – № 2 (12). – С. 134–138.

УДК 332.05

МІСЬКІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Родченко Володимир Борисович

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту

Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна

Досвід функціонування існуючої економічної моделі адміністративно-територіального устрою України в останні часи підтвердив її недосконалість. Серед вітчизняних економістів домінує думка про доцільність трансформації існуючої моделі адміністративного устрою держави. Причиною виступає її суперечливість та непропорційність. Так, наприклад, недосконалість територіальної побудови регіонів, їх непропорційність, відсутність єдиної моделі організації місцевої влади, дублювання повноважень органів місцевої влади, невідповідність статусу територіальних одиниць (міст і селищ) їх масштабам, невідповідність та непропорційність статусу міст обласного підпорядкування їх кількісним масштабам та ряд інших.

На сьогоднішній день існує ряд розробок щодо державної регіональної політики. Так, на рівні офіційного обговорення існують як мінімум два варіанти законопроекту, що визначає основні засади державної регіональної політики [1; 2]: перший представлено на сайті Верховної ради (Законопроект 1), другий – на сайті Мінрегіонбуду (Законопроект 2). Розгляд вихідних положень, наданий в табл. 1, засвідчив, що обидва законопроекти декларують державну регіональну політику на принципах соціальної та економічної ефективності, а головним шляхом розвитку України передбачають збалансований розвиток на принципах інтеграції та максимального використання потенціалу. Серед головних принципів здійснення державної регіональної політики задекларовано загальноприйняті державні принципи. Проте, на думку автора, проаналізовані версії законопроектів мають не тільки ряд нормотворчих недоліків, але по своїй суті не у повній мірі відповідають нагальним потребам і пріоритетам державної регіональної політики.

Таблиця 1

Аналіз основних елементів законопроектів щодо державної регіональної політики України

Елемент	Законопроект 1	Законопроект 2
Мета	забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання	забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання; ефективне використання природного, економічного, людського та іншого потенціалу територій; зміцнення соціальної та економічної єдності суспільства
Шляхи	збалансованого розвитку України; інтеграції регіонів в єдиному політичному, правовому, економічному, інформаційному та культурному просторі; максимально повного використання потенціалу регіонів	створення просторових умов для збалансованого розвитку регіонів; інтеграції регіонів; ефективного використання потенціалу регіонів; підвищення конкурентоспроможності; забезпечення безпечних умов життєдіяльності громадян
Принципи здійснення	конституційності та законності; єдності; децентралізації; деконцентрації; субсидіарності; координації партнерства; відкритості; відповідальності органів влади; сталого розвитку; історичної спадкоємності	гуманізму; конституційності та законності; скоординованості; унітаризму; єдності; децентралізації; деконцентрації; субсидіарності; партнерства; відкритості; сталого розвитку; історичної спадкоємності; реалістичності

На думку автора, існує нагальна потреба переорієнтації пріоритетів державної регіональної політики на рівень міського розвитку. Саме розвиток міст як територіальних утворень на сучасному етапі визначає економічний розвиток держави. Відтак, актуальною вбачається перебудова державної регіональної політики з урахуванням принципу територіальної концентрації.

Світові тенденції свідчать, що поступово відбувається послаблення регіональної доктрини економічного устрою та все більше посилюється роль окремих мегаполісів. Аналогічно в системі державного розвитку істотну роль починають відігравати окремі міста. Більш того, в Україні на сучасному етапі більшість населення та економічного потенціалу сконцентровано на незначній території. Наприклад, попередні дослідження автора засвідчили, що по Харківській області на 1,5% території області сконцентровано 62,1% населення, 80,5% суб'єктів господарювання, 93,7% роздрібного товарообігу та ін. Таким чином декларований принцип передбачає концентрацію регуляторних впливів на конкретних містах, в яких сконцентровано потенціалу регіону.

ЛІТЕРАТУРА

1. Проект Закону України «Про засади державної регіональної політики» від 31.05.2010р. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=37822

2. Проект Закону України «Про основи державної регіональної політики» від 7. 12. 2010р. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua/uk/publish/article/68893>

УДК 338: 637.1

ВПРОВАДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ТА ЇХ РОЛЬ В ПІДВИЩЕННІ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Сачок Володимир Леонідович

Вінницький інститут економіки ТНЕУ

Розвиток молокопродуктового підкомплексу АПК характеризується кризовими явищами. Довготривала збитковість виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах спричинила багаторатне скорочення чисельності розміщеного в них поголів'я корів. Зростання питомої ваги поголів'я корів, розміщеного в особистих селянських господарствах, викликало значне зниження якості молокосиrovини та її подорожчання внаслідок ускладнення процесу заготівель. Поряд із внутрішніми проблемами розвитку молокопереробних підприємств це призводить до зниження рівня їх конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на зовнішніх ринках. Більшість видів продукції підприємств молочної промисловості поступається зарубіжним аналогам за якістю та ціною. Ці процеси справляють негативний вплив на ефективність всього АПК і на рівень життя найбільш вразливих верств населення.

У сучасних умовах першочерговою проблемою конкурентоспроможності підприємства є можливість зберігати конкурентну перевагу. Формування конкурентної переваги стає тототним розробці конкурентної стратегії як способу досягнення переваги на конкретному ринку.

На даний час в Україні спостерігається проблема зростання цін на молочну сировину. Відчутний дефіцит якісної сировини. Це спонукає молокопереробні підприємства до вдосконалення своєї стратегії. Оскільки, молокопродукти – це відносно дешевий товар, тому, щоб отримати прибуток, а тим більше утримувати беззаперечне лідерство на ринку, потрібно оптимізувати всі ланки виробничо-комерційного діяльності.

На сьогодні, для покращення ділової активності молокопереробні підприємства повинні активізувати свою діяльність на таких чотирьох основних напрямках:

- створення мережевих структур;
- утворення регіональних вертикально-диверсифікованих кластерів;

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

- диверсифікація діяльності підприємств;
- поглиблення спеціалізації, підвищення рівня концентрації, інтеграції та інтенсифікації виробництва.

Ефективна діяльність підприємства забезпечується в сучасних умовах ринкових трансформацій тільки за умов повномасштабного інструментарію згідно з функціями маркетингу на підприємстві [1, с. 46].

Вертикальна диверсифікація в діяльності молокопереробних підприємств має насамперед економічні передумови. Розвиток моделей без посередників та з широким використанням сучасних інформаційних технологій дозволяє значно скоротити непродуктивні витрати.

Стратегія найуспішніших компаній світу, яку наразі опановують і українські молокопереробні підприємства, ґрунтується на створенні нових сегментів із низьким рівнем конкуренції шляхом пропонування споживачам вдосконаленої, притаманної їхньому стилеві життя продукції, а також на утриманні передових позицій протягом тривалого часу за рахунок активного формування структури створених сегментів. Сьогодні вітчизняні молокопереробні підприємства мають певні труднощі з інтегруванням параметрів маркетингових програм і результатів розвитку в єдину економічну бізнес-модель. Більшість досліджень українського ринку молока зорієнтовані на традиційну товарну та галузеву виробничі структури і не відображають системно параметрів споживання молокопродуктів і товарів на їхній основі. Західні ж дослідники у своїх роботах роблять акцент на структуруванні та детальному вивченні параметрів споживання, передумов і тенденцій їхньої зміни.

Щоб подолати стереотипність у розумінні ключових ринкових тенденцій з позиції менеджменту, створити адекватнішу щодо кон'юнктури та конкурентної ситуації структуру маркетингових досліджень ринку молокопродуктів, побудова конкурентної стратегії молокопереробного підприємства повинна відповідати такій послідовності:

- Характеристика діючої конкурентної стратегії молокопереробного підприємства.
- Визначення конкурентного статусу молокопереробного підприємства.
- Визначення основних напрямів впровадження конкурентної стратегії.
- Використання регресійної моделі (знаходження оптимальних факторів впливу).
- Побудова конкурентної стратегії молокопереробного підприємства.

Вибір базової стратегії розвитку для підприємств молочної промисловості обумовлюється численними факторами. Головні з них: конкурентна позиція підприємства, яка визначається часткою ринку, ціною, якістю та шириною асортименту продукції, та рівень конкуренції, на який орієнтуються виробники. Рівень конкуренції визначається ресурсним потенціалом підприємства – потужністю виробничої бази, наявністю достатньої кількості фінансових та трудових ресурсів [2, с. 53]. Безумовно, кожне підприємство шукає власні шляхи до досконалості. Кращими стають ті, що знаходять унікальні рішення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – Київ, Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. - К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

УДК 65.012.8

КАДРОВА БЕЗПЕКА У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**Сибірна Рома Іллінічна**

доктор біологічних наук, професор кафедри загальнокримінальних дисциплін

Хомів Олена Володимирівна

викладач кафедри фінансово-економічної безпеки

Львівський державний університет внутрішніх справ

Складність побудови системи економічної безпеки торговельних підприємств полягає у тому, що її дієвість значно залежить від її людського фактора. На даний час спостерігаються процеси ускладнення праці, підвищення ролі творчості та інновацій, надання працівникам свободи і автономії в ухваленні рішень, що призводить до послаблення можливості жорсткого контролю за персоналом [1]. Однак послаблення контролю, орієнтація на самоконтроль і самодисципліну часто приховують в собі небезпеку для підприємств, тому зростає значущість превентивних заходів щодо запобігання негативних результатів діяльності співробітників, які можуть бути забезпечені за допомогою кадрової безпеки.

Зростання ролі кадрової безпеки в сучасних умовах обумовлено, з одного боку, такими соціальними тенденціями, як демократизація суспільства і лібералізація економіки та ринку праці; зміна суті контролю за персоналом; підвищення ролі управління персоналом в управлінні організацією. З іншого боку, зростання ролі кадрової безпеки в сучасних умовах визначається реаліями сучасної економіки України, з якими стикаються компанії.

Бажання людей отримувати особисту вигоду без урахування інтересів інших людей або компанії може призвести до неспівпадіння цілей співробітника і цілей компанії, що створює ґрунт для негативних дій персоналу, направлених проти компанії.

Економічна реальність показує, що, в основному, збиток компаніям наносять власні співробітники. Близько 80% збитку матеріальним активам компаній наноситься їх власним персоналом. Тільки 20% спроб злому мереж і отримання несанкціонованого доступу до комп'ютерної інформації приходиться ззовні. Решта 80% випадків спровоковані за участі персоналу компаній.

Зокрема, шахрайство співробітників стало основною причиною вимушеного закриття близько 100 американських банків за останні 20 років. У сфері послуг 60% працівників регулярно обкрадають свої підприємства [2].

Слід зазначити, що кадрова безпека – це не результат, а постійний процес запобігання небажаних дій з боку несумлінних працівників, які можуть принести шкоду компанії. Несумлінні співробітники – це категорія службовців, які завдають збитку підприємству, переслідуючи найрізноманітніші цілі особистого характеру, зокрема, отримання крупних винагород від контрагентів, помста, торгівля секретами підприємства як джерело додаткового заробітку тощо.

Нанесення збитку підприємству несумлінними працівниками виражається в наступних формах: крадіжка або псування майна, розголошення або перепродаж комерційної таємниці, виведення з ладу технічних засобів зв'язку і обчислювальної техніки, зараження ЕОМ комп'ютерними вірусами, невиконання своїх функціональних обов'язків та ін.

Відповідно до мотивів, які можуть спонукати працівника обдурити роботодавця, весь персонал можна поділити на наступні групи ризику: співробітники, які готові завдавати шкоди з ідеологічних причин; співробітники, які готові завдавати шкоди через переслідування особистої користі; співробітники, готові завдавати шкоди як відповідь на дії організації.

Ідеологічні мотиви є самими небезпечними серед всіх, тому що можуть мати необмежені цілі. Тобто, якщо працівник поставив собі за мету вкрасти в організації 100 тисяч доларів, то він може цим і обмежитися. А якщо працівник фанатично бажає завдати шкоди компанії, і при цьому його цілі до кінця не визначені

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

навіть для нього самого, то він, у гіршому випадку, не зупиниться перед нанесенням фізичного збитку власникам і навіть перед розоренням фірми [3]. Проте нанесення збитку фірмі не обмежується тільки одними крадіжками. Зустрічаються факти розголошення комерційної таємниці, використання в особистих цілях обладнання і матеріалів фірми, саботаж вказівок керівництва, зловживання алкоголем і наркотиками.

Таким чином, економічна реальність обумовлює потребу підвищення рівня кадрової безпеки торговельних підприємств. Разом з тим, кадрова безпека часто стикається з проблемами нерозуміння її цінності і суті тими суб'єктами ринку, яким вона вкрай необхідна для нормального функціонування.

Забезпечення кадрової безпеки торговельних підприємств вимагає створення і впровадження на кожному підприємстві прозорої і зрозумілої для працівників програми мотивації, так званого, соціального пакету і системи винагороди персоналу. Як показує досвід, чинниками, сприяючими формуванню відданості співробітників, можуть бути: залежність заробітної плати від стажу роботи в компанії, можливість підвищення своєї кваліфікації, отримання позики на покупку автомобіля або нерухомості, медичне страхування та інші соціальні і матеріальні блага.

ЛІТЕРАТУРА

1. Василенко В. О. Теорія та практика розробки управлінських рішень. / В. О. Василенко – К.: ЦУЛ. – 2002. – 420 с.
2. Оказание услуг по внедрению кадровой безопасности [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.sgqconsulting.ru>
3. Кадровая безопасность на страже компании [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.hrm.ru>

УДК: 330.46 : 332.14 : 330.322

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ІНВЕСТУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОЕКТІВ РОЗВИТКУ

Слепян Елла Валеріївна

аспірант кафедри економічної кібернетики та статистики
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

Добробут населення будь-якої держави залежить від її економічного розвитку. Ще 20–30 років назад в Україні, як і в більшості країн світу, спостерігалася галузева направленість розвитку економіки, тобто пріоритетним був розвиток окремих галузей: енергетичної, добувної, машинобудування тощо. Таким чином, регіони, в яких розташовувалися підприємства, процвітали, а інші занепадали. Проте, наприклад, в Китаї з 1978 р. основна увага приділяється економічному розвитку регіонів у масштабах всієї країни, тобто перевага віддається саме регіональному розвитку, а не галузевому [2]. Українське бюджетне законодавство [1] передбачає перерозподіл бюджетних коштів на користь відсталих регіонів, це сприяє занепаду промислових регіонів. Крім того, бюджетних коштів не вистачає на фінансування всіх програм розвитку, тому для успішної їх реалізації необхідно залучати не бюджетні інвестиційні ресурси. На сучасному етапі розвитку економіки України доцільним є розробка власної стратегії розвитку регіонів, враховуючи міжнародний досвід фінансування регіональних проектів розвитку.

У даному дослідженні під регіональним проектом розвитку будемо розуміти інвестиційні вкладення, що здійснюються в регіоні, для досягнення визначених конкретних фінансових, економічних, виробничих, соціальних та інших цілей.

Основними найпоширенішими джерелами фінансування інвестиційних проектів регіонального рівня за кордоном є: договори концесії та місцеві запозичення. Сутність договору концесії полягає в тому, що приватна фірма, найчастіше це міжнародна фінансово-будівельна фірма, зобов'язується забезпечити фінансові кошти, побудувати та використовувати певні об'єкти або обладнання, що належать до інфраструктури, протягом визначеного проміжку часу. Протягом цього періоду держава або орган місцевого самовряду-

вання виконує регуляційно-наглядну роль. Інвестиції на основі концесії приносять доходи, яких вистачить, щоб покрити інвестиційні та операційні витрати, а також забезпечити відповідний рівень прибутку із інвестованих коштів. Після закінчення строку дії договору, звичайно після 15–30 років, дані об'єкти або об'єкти передаються державі або одиниці місцевого самоврядування [3].

До позитивного досвіду зарубіжних країн у сфері фінансування інвестиційних програм регіональних і місцевих органів влади можна віднести залучення капіталу з приватного сектора за рахунок муніципальної облігаційної позики. Найбільшого поширення вони набули у державах з високим рівнем економічної самостійності регіонів.

Муніципальні цінні папери – спосіб залучення фінансових ресурсів місцевими органами державної влади у разі дефіциту місцевого бюджету або на позабюджетні цілі шляхом випуску боргових цінних паперів. Лідером з обороту ринку муніципальних облігацій є США, обсяги ринку складають 40% обсягу державних позик та 65% обсягу корпоративних позик [6]. Облігаційні запозичення місцевих органів влади набули розвитку і в країнах Європи, Азії, Латинської Америки та в Росії [4].

У Росії муніципальні облігації є одним з самих невеликих сегментів боргового ринку: обсяг рублевих муніципальних облігацій, що знаходяться в обігу, складає менше 5% загального ринку цінних паперів, переважна частина ринку боргових зобов'язань в Росії все ще представлена облігаціями уряду країни, що є за своїми характеристиками найближчим конкурентом до муніципалітетів на ринку залучення коштів, що додатково стримує можливості запозичень для регіональних адміністрацій і муніципалітетів [5].

У Польщі право випускати облігації було надано муніципалітетам Законом «Про облігації», який вступив в дію в серпні 1995 року. Проте, ринок облігацій знаходиться на стадії розвитку, при цьому облігації органів місцевого самоврядування та комунальних підприємств становлять на цьому ринку поки що незначну частку.

Фінансова система України є дуже чутливою до різноманітних зовнішніх та внутрішніх впливів, крім того існують певні обмеження розмірів Державного бюджету, що робить традиційні джерела фінансування недоступними для регіонів, тому виникає необхідність пошуку інших джерел фінансування регіональних інвестицій. На наш погляд, при відповідному визначенні параметрів, зокрема вартості та відсоткової ставки, муніципальна облігаційна позика робить можливим залучення коштів фізичних осіб для фінансування потреб регіону.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України №2542-III від 24.06.2001 // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001, №37-38.
2. Величко В. Економічна реформа в Китаї: регіональний вимір // Вісник Львівського університету. Серія міжнародних відносин. – 2008, Вип. 25. – С. 235–243.
3. Гайко Є. Ю. Світові тенденції інвестування в міську інфраструктуру / Є. Ю. Гайко // Науковий вісник будівництва. Вип.37. – Х.: ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2006. – С. 279–284.
4. Глущенко С. В. Муніципальні позики як інструмент фінансування розвитку міст і регіонів //Наукові записки. – Том 44. Економічні науки. – С. 75–79.
5. Никонова И. А. Ценные бумаги для бизнеса: как повысить стоимость компаний с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 350 с.
6. Фабоцци Ф. Д. Рынок облигаций: Анализ и стратегии / Френк Дж. Фабоцци. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 876 с.

.....

СОЗДАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАНЫ – ОПЫТ НИДЕРЛАНДОВ

Соколов Дмитрий Вячеславович

ассистент кафедры судовождения

Херсонский государственный морской институт

Нидерланды имеют многовековой опыт в сфере транспортных перевозок. К началу 90х годов XX столетия Нидерланды имели 105.000 км автодорог, из которых 2.100 км – автострады, 2.800 км – железнодорожные пути, 4.600 км – водные магистрали, 19.000 км – велосипедные дорожки [2]. Кроме крупнейшего порта мира в Роттердаме в стране насчитывается еще семь крупных морских портов – Амстердам, Велсен/Еймюйден, Еемсгавен, Влиссинген, Тернеузен, Влаардинген, Делфзейл, и еще три международных аэропорта – Схипгол (Амстердам), Зестинховен (Роттердам) и Беек (Маастрихт). Доля морских перевозок в составе валового национального продукта в Нидерландах составляет 6,5% [1]. Нидерландское Правительство немало сделало для либерализации законодательства, связанного с внешней торговлей, что усилило привлекательность страны как посредника в осуществлении международных экономических и торговых контактов. Наряду с высокоразвитой инфраструктурой и насыщенностью современными средствами всех видов транспорта, благоприятными факторами для проведения торговых операций в Нидерландах также являются: совершенная таможенная и налоговая службы; простота процедур оформления и таможенной очистки грузов; благоприятный транзитный режим; наличие экстерриториальных складов и «сухих портов»; возможность избежать двойного налогообложения благодаря соглашениям, заключенным Нидерландами со многими государствами.

Порты Нидерландов постоянно обновляются, гибко адаптируясь к условиям рынка и последним технологическим достижениям. В портах в основном используется технология контейнерных перевозок.

В припортовых зонах создан целый ряд консалтинговых фирм, оказывающих услуги по обеспечению внешнеторговой деятельности. В их числе Голландский международный распределительный Комитет (HIDS), который содействует развитию логистики в Нидерландах, консультируя иностранные компании по вопросам транспортных и распределительных услуг. Более 5000 иностранных компаний избрали Нидерланды местом своего пребывания или имеют здесь представительства для проведения торгово-транспортных операций. Половина ввозимых в Нидерланды товаров является транзитными грузами. В свою очередь и Нидерланды имеют немалые выгоды от исполнения роли международного торгово-распределительного центра. Центральное бюро статистики Нидерландов приводит данные, что на долю транспорта и отрасли распределения, в которых занято около 350 тыс. чел., приходится 8,2% валового национального продукта [1].

Правительство Нидерландов рассматривает порты страны не просто как транспортные хабы, а как центры экономической активности. Обработка и транспортировка значительных грузопотоков дает работу и доход не только компаниям, работающим в портах, но и далеко за их пределами. Каждый год морские порты Нидерландов зарабатывают порядка 20 млрд евро в национальный бюджет [1]. Профессиональные услуги портовиков открывают для бизнеса выход на глобальные рынки сбыта и потребления. Экономика Нидерландов значительно выигрывает от совместных действий чиновников госаппарата и бизнесменов по развитию портовых районов.

Нидерландские порты имеют возможность развиваться за счет широкой сети речных путей, автомобильных и железных дорог (которые также можно считать такой же портовой инфраструктурой, как подходные каналы и причальные стенки); их коммерческие представительства разбросаны по всему миру, есть постоянные представители крупных портов и в столице Евросоюза Брюсселе [3].

В ближайшие несколько лет Нидерландским портам предстоит справиться с рядом важных задач, как-то: решить, как вести себя в ситуации, когда стремительно увеличивается давление на внутриевропейские

пути; найти решения по более интенсивному использованию имеющихся портовых ресурсов за счет внедрения высоких логистических технологий.

Еще одним новшеством, которое планируют внедрить порты Нидерландов, станет переход на 24-часовой режим работы. Сейчас в режиме нон-стоп трудятся в основном химические терминалы – в силу их специфики. Однако портовые менеджеры надеются добиться того, чтобы круглосуточно работали все терминалы, стивидоры, а также специалисты по логистике и другие обеспечивающие службы. Только так видится достижение максимальной отдачи от ограниченного в пространстве портового ресурса. Очевидно, что и украинским портовикам имеет смысл перенять не только опыт портов Нидерландов в области логистики и оптимального государственного управления транспортом, но и присмотреться к принципиально иным подходам к портовому менеджменту.

Для сохранения возможности бесперебойного движения транспорта на автострадах в часы пик вводятся дополнительные полосы. Нидерландские дороги также оборудованы электронными табло, которые предоставляют водителям информацию о состоянии автострады и объездных путей. Правительство проводит мероприятия по поощрению совместного использования транспорта. Развитие транспортных сетей в основном происходит за счет внедрения электронных систем регулирования движения.

Созданная в Нидерландах транспортная инфраструктура позволяет эффективно развиваться экономике страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. www.minez.nl
2. www.minvws.nl
3. <http://world-river.ru>

.....

УДК 336.748.12

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ СТРИМУВАННЯ

Стефанків Оксана Михайлівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту

Майструк Ольга Василівна

магістр банківської справи

Івано-Франківський інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету

Політика переходу економіки України до фази ринкових реформ сприяла загостренню багатьох проблем, які існували як відкрито, так і у прихованій формі, найголовнішою з яких була і залишається інфляція.

Окремі аспекти цієї багатогранної проблеми завжди є предметом наукових досліджень багатьох українських учених-економістів, зокрема А. Гальчинського, О. Дзюблюка, М. Зверякова, С. Корабліна, Н. Костіної, О. Мельника, В. Найдюнова, О. Петрика, О. Редькіна, М. Савлука, О. Чернявського та інших вчених. Серед учених близького зарубіжжя заслуговують уваги праці Л. Абалкіна, Л. Красавіної, О. Лаврушина, С. Лушина, С. Меншикова, В. Новожилова та інших відомих економістів.

Інфляція (від лат. *inflation* – розбухання) – це зростання загального рівня цін унаслідок перевищення кількості грошей в обігу порівняно із сумою товарних цін. Інфляція є грошовим явищем, що проявляється у безперервному зростанні цін, зниженні купівельної спроможності грошей, тривалій загальній нерівновазі ринків на користь попиту.

В умовах економічної кризи крім інфляції може існувати стагфляція, характерними рисами якої є одночасний спад виробництва і зростання цін.

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

У 2010 році уповільнення зростання споживчих цін відбулося внаслідок низького використання виробничого потенціалу, слабкого внутрішнього попиту та стабільності валютного курсу. Індекс споживчих цін становив 109,1% у 2010 році порівняно із 112,3% у 2009 році. Протягом першого півріччя 2010 року спостерігалось продовження минулорічної тенденції до зниження індексу споживчих цін у річному обчисленні з 112,3% на початок 2009 року до 106,8% у липні 2010 року (через місячну дефляцію у квітні-липні). Період дефляції був обумовлений сезонним падінням цін на продукти харчування, яке частково компенсувалось підвищенням тарифів на опалення [1].

Зростання споживчих цін у серпні-жовтні 2010 року було обумовлено негативними очікуваннями населення щодо низького врожаю, підвищення цін на газ і вартості житлово-комунальних послуг, а також запозиченням коштів на внутрішньому ринку в результаті розміщення ОВДП, внаслідок чого обсяг коштів на ринку істотно збільшився.

Протягом 2010 року продукти харчування та безалкогольні напої подорожчали на 10,6%, внаслідок підвищення ціни та сир і м'який сир (творог) – на 25,8%, овочі – на 20,9%, цукор – на 20,3%, молоко – на 20,0%, хліб і хлібопродукти – на 16,5% та олію – на 15,5%. У зв'язку з підвищенням цін на паливо та мастила на 3,6%, ціни на транспорт підвищились на 1,6% [1].

Індекс цін виробників (ІЦВ) промислової продукції в 2010 році становив 118,7% (2009 рік – 114,3%), що було зумовлено погортанням кон'юнктури світових товарних ринків [1].

Динаміка індексу цін виробників (ІЦВ) промислової продукції в 2010 році суттєво зростала у першій половині року (з 114,3% на початок року до 127,9% у травні у річному обчисленні) та повільним скороченням у другій половині року [1].

Для зупинки зростання цін в Україні потрібно використовувати певні довгострокові та короткострокові заходи. До короткострокових можна віднести (зростання цін сповільниться через 3–4 місяці):

- державне адміністрування цін. Уряд може дозволити місцевим органам влади встановлювати граничну торговельну націнку на деякі товарні позиції у споживчому кошику. Заборона встановлювати торговельні націнки вище, наприклад, ніж 15% закупівельної ціни, може знизити вартість молока, хлібобулочних, макаронних виробів, яєць, м'яса;
- ревальвація гривні – підвищення вартості національної валюти зробить імпортні товари для українців дешевшими, загальні темпи зростання цін сповільняться;
- обмеження споживання – держава різними методами обмежує обсяги споживчого кредитування і знижує темпи зростання доходів населення: урізає соціальні виплати, підвищує податки тощо;
- скасування імпортного мита на продукти харчування (зокрема, молоко і м'ясо);
- продовольчі інтервенції – створення повноцінного держрезерву. Зі зростанням цін або появою дефіциту того чи іншого продукту на ринку Держрезерв продає частину запасів, знижуючи у такий спосіб ринкову ціну.

До довгострокових заходів відносимо (зростання цін сповільниться щонайменше через рік):

- стимулювання розвитку сільського господарства, тваринництва;
- таргетування інфляції. Національний банк та уряд визначають прийнятний рівень інфляції на рік і за рахунок монетарних та фіскальних механізмів підтримують показник на заявленому рівні. Якщо протягом 2–3 років підтримується заявлений рівень зростання цін, інфляційні очікування населення істотно знижуються;
- масштабна модернізація промисловості, нарощування темпів зростання виробництва.
- поява нових інвестиційних інструментів з високою дохідністю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний бюлетень (електронне видання) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНО-КОСМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Тищенко Дмитро Олександрович

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківський національний економічний університет

На сьогоднішній день питання розробки науково-обґрунтованого методологічного апарату щодо здійснення вибору програм з забезпечення розвитку високих технологій та виробництва високотехнологічної продукції є досить актуальними як для національної економіки України в цілому, так і для окремих підприємств.

Ця проблематика розглядається у наукових дослідженнях [1–5], але при цьому конкретних, а головне зрозумілих та сприйнятливих з боку вітчизняної промисловості методів, що дозволяють здійснювати прийняття обґрунтованих рішень, на сьогоднішній день в науковій літературі не існує.

Тому метою дослідження є визначення напрямків розвитку високих технологій та виробництва високотехнологічної продукції в Україні.

Однією з найбільш значущих проблем, що перешкоджає впроваджувати передові промислові технології, є обмеженість фінансування.

Так, результати досліджень протягом десяти років свідчать про те, що загальна сума витрат на інноваційну діяльність в національній економіці України не перевищувала в жоден із років 12 млрд грн, що у доларовому еквіваленті не перевищує позначки у 1,5 млрд доларів США, і цей показник складає менше 2% від ВВП [6].

Така ситуація поряд зі збільшенням обсягів фінансування інноваційної діяльності з боку держави, захопленням підприємств і бізнесу до інвестування коштів у інноваційну діяльність вимагає чіткіших і обґрунтованіших механізмів щодо вибору об'єктів фінансування. Другим ключовим фактором, що забезпечує розвиток високих технологій, є рівень науково-технічного потенціалу, що здатен забезпечити прийняття інноваційної технології. Тобто інноваційна інфраструктура повинна бути достатньо розвинута для того, щоб фінансові ресурси було спрямовано у вірних напрямках, наукові дослідження дали заплановані результати та були обмеженими у часі, промисловість мала необхідний рівень підготовки виробництва, щоб прийняти той чи інший високотехнологічний процес тощо.

Тому необхідні детальні дослідження рівня науково-технічного потенціалу країн, науково-технічного потенціалу окремих галузей промисловості, які повинні відповісти на запитання, чи зможе наявний він забезпечити ефективність, надати заплановані результати, досягти тих цілей, які ставляться інвестором, замовником проекту, державою. Україна на сьогоднішній день має достатній потенціал в авіаційно-космічній галузі промисловості [7], де залишилася і дієва інноваційна інфраструктура, і промисловий потенціал, що при необхідному фінансуванні забезпечить приріст виробництва та реалізації високотехнологічної продукції на міжнародних ринках.

Таким чином, вибір напрямків забезпечення високотехнологічною продукцією є доволі складним процесом, оскільки в його основі лежить велика кількість факторів, основними серед яких є рівень потрібного науково-технічного потенціалу галузі, рівень потрібного фінансування (у тому числі вартість освоєння виробництва). Окрім цих факторів на прийняття рішень впливають: час, за який необхідно отримати готовий продукт, ризики, які виникають в процесі управління проектами.

Як правило, існує три основних альтернативи, за допомогою яких може бути здійснено забезпечення високотехнологічними технічними системами. Це прямі закупівлі за кордоном, міжнародна кооперація та спільне виробництво, розробка та виробництво силами вітчизняної науки та промисловості.

инновационного сотрудничества региональных кластерных структур на основе международной интеграции [2; 3].

Стратегические принципы функционирования кластеров в условиях глобализации предусматривают формирование наиболее конкурентоспособных научно-производственных кластерных систем. К таким принципам, кроме основополагающих для кластеров конкуренции и кооперации, относят: системность, комплиментарность, объективность, а также существенное усиление государственной поддержки. Принцип системности обеспечивается тесной взаимосвязью и взаимозависимостью всех элементов региональных научно-производственных кластерных систем в решении проблем стабильного экономического роста и вхождения в мировой рынок. Принцип комплиментарности означает общность интересов государственных и региональных органов власти и управление развитием региональных кластерных структур с учетом тенденций глобализации. Принцип объективности отражает необходимость учета реального состояния каждого региона относительно экономического развития и развития социальной сферы. К необходимым аспектам государственной поддержки кластерных структур можно отнести следующие:

- 1) адресность государственной поддержки кластеров;
- 2) системную обоснованность региональных кластеров;
- 3) объединение централизации и децентрализации;
- 4) адекватность.

Адресность государственной поддержки региональных кластеров предусматривает, что социально-экономическая политика государства должна иметь целевой характер с учетом особенностей развития интеграционных процессов в конкретном регионе. Принцип системной обоснованности поддержки кластеров направлен на реализацию и обеспечение главной целевой функции – всестороннее развитие региона на основе эффективного использования его ресурсного потенциала. Принцип объединения, централизации и децентрализации основан на наиболее эффективном распределении управленческих функций между центром и регионом. Принцип адекватности предусматривает соответствие развития региональных научно-производственных кластерных структур системе государственной поддержки.

Мировой опыт изучения действующих кластерных структур подтверждает, что кластеры, как особая гетероерархическая сетевая форма организации производства, «лучше согласуются с самим характером конкуренции и источниками достижения конкурентных преимуществ» [2]. С развитием глобализационных процессов такие структуры получают дополнительный положительный импульс, что должна учитывать Украина в своей модернизационной концепции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонюк Л. П. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. П. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 276 с.
2. Портер М. Конкуренція: монографія / М. Портер / пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – 496 с.
3. Тищенко О. М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць.– К.: Вид. поліграф. центр «Київський університет», 2010. – Вип. 21. – С. 74 – 81.

УДК 658.2. + 330.142.211.4.

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Філіпова Лариса Дмитрівна

ст. викладач

Національна металургійна академія України (м. Кривий Ріг)

Економічною системою України є сукупність усіх видів економічної діяльності людей, а також регулювання такої діяльності. Регіональна економіка є елементом, який поєднує в єдиний комплекс функціонування економічної системи на макро- та мікрорівнях. Без урахування регіональної економіки неможливе функціонування національної економіки в цілому. Україна займає територію з досить високим рівнем диференціації у соціально-економічному розвитку, при цьому спостерігається різноманітна спеціалізація регіональних економік, різний етноісторичний розвиток, соціально-культурні особливості населення територій і об'єктивні відмінності в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Специфіка функціонування економічної системи на Україні вимагає узгодженого розвитку економіки не тільки з погляду мікро- і макроекономіки, але і у регіональному аспекті. На думку певного кола економістів, однією з причин невиконання законів, постанов, інструкцій, прийнятих урядом, є недостатнє врахування регіональних особливостей.

Теоретичні основи розвитку регіонів, концептуальні основи регіональної економічної політики розробили такі українські вчені, як М. Бутко, М. Долішній, А. Кредисов, І. Лукінов, Ю. Макогон, А. Мокій, В. Пила, Д. Стеченко та ін.

Проте у сучасній вітчизняній науковій літературі недостатньо досліджуються методологічні аспекти та сутність фінансового та соціально-економічного розвитку прикордонних територій. Значний пласт пріоритетних питань, зокрема аналіз внутрішніх можливостей депресивних регіонів у забезпеченні нормальних умов життєдіяльності людей, залишається поза увагою.

Порівняння регіону і галузі як господарських підсистем приводить до висновку, що регіон – це більш складне утворення, сукупність різних галузей, що охоплюють виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг. Критерієм виділення регіону як суб'єкта ринкових відносин у сучасних умовах можна використовувати місткість ринку будь-якої території. Обсяг ринку нерозривно пов'язаний зі ступенем спеціалізації суспільної праці: чим більший суспільний розподіл праці, тим сильніші кооперовані зв'язки між підприємствами будь-якої території та рівень інтеграції. Деякі вітчизняні економісти поділяють ідеї географічного детермінізму, в якому вирішальне значення має географічне середовище, при цьому заперечується вирішальний вплив способу виробництва і суспільного ладу на розміщення продуктивних сил, але все ж таки найбільш повно регіон характеризується як соціально-економічна просторова цілісність, що визначається структурою виробництва, наявністю всіх форм власності, концентрацією населення, робочих місць, духовного життя людини в розрахунку на одиницю простору і часу та має місцеві органи управління територією.

Для регулювання розвитку виділяють регіони за характером проблем: малорозвинені, депресивні, перенаселені та інші. Класифікувати регіони можна також за джерелами основної спеціалізації виробництва: агропромислові, транспортно-промислові, морепромислові, рибпромислові, газонафтопромислові.

Кінцевою метою функціонування будь-якої економічної системи є досягнення стійких темпів економічного зростання і створення умов для забезпечення життєдіяльності людини та досягнення певного рівня життя населення. Регіональна економіка як складова частина економічної науки має на меті забезпечення високого рівня і якості життя населення відповідного регіону. Цільова спрямованість регіональних економічних інтересів пов'язана з функціонуванням регіону, його постійним відтворенням і розвитком. Тому в умовах ринкових відносин основний соціально-економічний інтерес регіону полягає в досягненні стійких темпів економічного зростання для забезпечення гідного рівня життя населення. Реалізація цього інтересу пов'язана з необхідністю структурної перебудови економіки,

налагодження господарських зв'язків на міжрегіональному рівні, комплексного підходу до вирішення соціально-економічних проблем.

Регіональний підхід до аналізу фінансового та соціально-економічного розвитку прикордонних територій визначає необхідність більш детального дослідження поняття «регіон». Необхідно забезпечити односпрямованість зусиль держави і регіону, що базується на таких чинниках, як сталі стійкі темпи економічного зростання, демократична, ринкова трансформація суспільства, розгляд регіональних проблем та інтересів як засобу для вирішення загальнодержавних. Оскільки рівень розвитку продуктивних сил суспільства має вирішальний вплив на формування життєзабезпечення населення, необхідно досягти стійких темпів економічного зростання по всій структурі матеріального і нематеріального виробництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Долішній М. І. Актуальні проблеми формування регіональної політики в Україні // Регіональна економіка. – 1999. – № 3. – С. 7.

УДК 334.758

ДИНАМІКА РИНКОВОЇ КАПІТАЛІЗАЦІЇ НАЙБІЛЬШИХ КОМПАНІЙ СВІТУ

Хаустова Вікторія Євгенівна

кандидат економічних наук, доцент

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

У цей час капіталізація відноситься до ряду економічних явищ, до яких проявляється значний інтерес як у науці, так і на практиці. Сьогодні капіталізація розглядається, аналізується та оцінюється на різних рівнях національної економіки, а управління нею та використання її інструментарію на регіональному й макроекономічному рівнях визначається науковцями та практиками однією з найважливіших фінансово-економічних задач.

У теорії виділяється досить багато підходів до трактування поняття «капіталізація». Одним з найпоширеніших трактувань даної категорії є розгляд її як обсягу капіталу суб'єкта господарювання, визначеного по поточних ринкових цінах. Тобто капіталізація представляється як ринкова вартість того або іншого бізнесу. У цьому випадку доцільно говорити про ринкову капіталізацію.

Сучасні масштаби ринкової капіталізації ілюструє, насамперед, вартість транснаціональних корпорацій, як основний інтегрований показник їхньої оцінки на світовому ринку капіталу.

Автором був проведений аналіз основних тенденцій розвитку процесів капіталізації по країнах світу та галузях світової економіки на підставі інформації по найбільшим світовим компаніям, що надається журналом FORBES за 2003–2009 р.

Проведене дослідження дозволило зробити наступні висновки:

1. Сьогодні світовими лідерами по сумарній ринковій капіталізації є компанії США, хоча поступово вони втрачають свої позиції. В 2009 р. їхня частка склала 34,37 % сумарної світової ринкової капіталізації, в 2006 р. становила 38,55 %, а в 2003 р. – 48,73 %. За ними йдуть компанії Японії (8,80%), Великобританії (8,71%), Франції (4,23%), Німеччини (3,52%), Швейцарії (2,83%) і т. д. Звертає на себе увагу значний розрив між значеннями ринкової капіталізації найбільших компаній США й інших країн світу. Причому ні одній іншій країні поки не вдалося досягти частки капіталізації на світовому ринку 10 %.

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

- Аналіз темпів зростання ринкової капіталізації компаній по країнах світу за 2003–2009 рр. показав, що найбільші темпи зростання спостерігалися в економіках Польщі (15,8 разів), Люксембургу (12,3 рази.), Китаю (7,7 разів), Перу (7,1 рази), Австрії (6,8 рази), Бразилії (6,25 рази).
- У більшості країн світу відзначається падіння ринкової капіталізації компаній в 2009 р. у порівнянні з 2006 р., що пояснюється негативним впливом світової економічної кризи. Більшою мірою він торкнувся компаній розвинених країн світу, таких як: Греція (капіталізація зменшилася майже в 2 рази), Бермудські острови (на 62 %), Італія (на 46 %), Фінляндія й Нідерланди (на 40 %), Іспанія (на 35 %), Японія (на 29 %), Німеччина (на 28 %), Великобританія (на 25 %), Франція (на 24 %), США (на 23 %). У меншому ступені світова криза торкнулася економіки країн, що розвиваються.
- У розрізі країн світу компанії з найбільшим абсолютним показником ринкової капіталізації відносяться до США, Великобританії, Китаю, Гонконгу, Нідерландам, Швейцарії, Бразилії. Найбільшу капіталізацію має китайська компанія «PetroChina».
- Найбільшу капіталізацію у світі мають організації банківської сфери (14,43 %) і нафтогазової промисловості (11,76 %). Потім, з досить більшим відривом, слідують металургійна галузь (6,33 %), диверсифіковані фінансові інститути (5,75 %), телекомунікації (5,64 %) та ін. Незважаючи на те, що компанії різних галузей світової економіки мають різну середню капіталізацію, саме висока питома вага найбільших компаній таких галузей, як банківська та нафтогазова свідчить про їхній стрімкий розвиток в останні роки.
- Найбільший сумарний доход мають компанії таких галузей економіки: нафтогазова (12,08 %), банківська (11,69 %), страхування (7,16 %), машинобудування (5,33 %), роздрібна торгівля (5,31 %). Однак, незважаючи на те, що найбільший сумарний доход мають компанії нафтогазової, банківської й іншої вищевказаної галузей, перші місця в рейтингу 20 найбільших за показником ринкової капіталізації займають також компанії інших галузей, таких як Microsoft (США) – програмне забезпечення й послуги, China Mobile (Гонконг) – телекомунікаційні послуги та ін. Це свідчить про високий попит на акції даних компаній на світовому ринку, що дозволяє зробити висновок, що не всі вони, маючи високий рівень доходу, мають високу капіталізацію, і навпаки.
- Капіталізація українських компаній залишається на низькому рівні й практично не порівнянна з рівнем ринкової капіталізації провідних світових корпорацій, хоча темпи її зростання досить високі. Це дозволяє говорити, що, незважаючи на те, що останнім часом Україною були здійснені заходи, спрямовані на подолання структурних бар'єрів розвитку фондового ринку, поліпшення корпоративного управління (удосконалена процедура проходження лістингу, прийнятий Закон України «Про акціонерні товариства»), що, безумовно, позитивно позначилося на ринковій капіталізації вітчизняних компаній, цього усе ще недостатньо для корінної зміни тенденцій розвитку фондового ринку, що на сьогодні усе ще не є привабливим для інвесторів і сприятливим для збільшення капіталізації українських компаній.

УДК 346.5:351.862.8

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Чаплиціна Юлія Сергіївна

аспірантка кафедри регіональної економіки

Харківський національний економічний університет

Сучасний період розвитку ринкових відносин в Україні характеризується значною активністю підприємницьких структур, загостренням конкурентної боротьби між ними, трансформацією форм та методів державного регулювання економіки, лібералізацією зовнішньоекономічних зв'язків, посиленням впливу зо-

внішнього середовища на розвиток вітчизняних підприємств. За цих умов діяльність багатьох українських підприємств супроводжується втратою ринків збуту, погіршенням фінансового становища, банкрутствами, частина яких зумовлена витоком конфіденційної інформації, крадіжками та зловживаннями, фізичним чи психологічним тиском на персонал підприємства. Виникнення принципово нових проблем у діяльності вітчизняних підприємств, пов'язаних зі зниженням рівня їх кадрової безпеки, обумовлюють необхідність теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо їх вирішення.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів кадрової безпеки підприємства знайшли відображення у працях таких вчених як О. Ареф'єва [1], М. Лисенко [2], І. Чумарін, Н. Швець та ін.

Метою статті є обґрунтування принципів організації кадрової безпеки підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси управління персоналом на підприємстві. Предмет дослідження – організація кадрової безпеки в управлінні персоналом підприємства.

Організацію кадрової безпеки слід здійснювати із застосуванням певних принципів, що забезпечують злагодженість та ефективність роботи управління персоналом підприємства.

На думку Н. Малюга, принцип – це те, що завжди, за будь-яких умов, без будь-якого винятку властиве певному явищу. Принцип виступає основою, початком, керівною ідеєю у будь-яких відносинах [3].

Здійснивши аналіз існуючих принципів організації кадрової безпеки, можемо виділити такі принципи [4; 5]:

- *принцип системності* – передбачає створення такої системи кадрової безпеки, яка забезпечить захищеність підприємства та його персоналу від різних небезпек і загроз, форс-мажорних обставин;
- *принцип адаптивності* – будова та функції кадрової безпеки повинні пристосовуватися до певних умов управління, що склалися на підприємстві;
- *принцип безперервності* – кадрова безпека повинна постійно діяти, захищаючи інтереси підприємства;
- *принцип стратегічності та цілеспрямованості* – передбачає цільову направленість кадрової безпеки з урахуванням сильних та слабких сторін підприємства, а також вірогідних можливостей та загроз;
- *принцип своєчасності* – кадрова безпека має бути побудована так, щоб вона могла на ранніх стадіях виявляти загрози і ризики, приймати заходи із запобігання їх шкідливих дій і нанесенню збитку підприємству. Реалізація даного принципу економічно значно вигідніше, ніж усунення нанесеного збитку;
- *принцип правомірності* – всі дії із забезпечення кадрової безпеки повинні базуватися на чинному законодавстві і не суперечити йому;
- *принцип економності* – кадрова безпека повинна бути побудована таким чином, щоб витрати на її забезпечення були економічно доцільними, оптимальними і не перевищували рівень, при якому втрачається економічний сенс її використання;
- *принцип компетентності* – питання забезпечення кадрової безпеки підприємства є не другорядними, а життєво важливими, тому ними повинні займатися професіонали, що глибоко знають суть проблеми, уміють своєчасно оцінити ситуацію та прийняти правильне рішення;
- *принцип інноваційності та розвитку* – кадрова безпека повинна враховувати динамічність змін, результати науково-технічного прогресу та тенденцій до фінансово-економічного накопичення і, як наслідок, зорієнтовувати персонал підприємства в напрямку до постійного розвитку та удосконалення;
- *принцип взаємодії* – для забезпечення кадрової безпеки підприємства необхідно, щоб зусилля залучених до цього процесу осіб, підрозділів, служб були скоординовані. Всі суб'єкти повинні взаємодіяти один з одним, їм необхідно чітко знати, хто за що відповідає і хто що робить. Від узгодженості дій всіх учасників процесу залежить успіх справи, кінцевий результат і досягнення поставленої мети.

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

ментов обеспечения конкурентоспособности стран в мировом хозяйстве, что подтверждают данные Европейской комиссии. Так, 24% исследованных кластеров были отнесены к мировым лидерам, 37% – к национальным лидерам и еще 24% – к экономическим субъектам с высоким уровнем конкурентоспособности. Только 3% кластеров были охарактеризованы как экономические субъекты с низким уровнем конкурентоспособности.

Кластеры функционируют как в экономиках развитых стран мира, так и в развивающихся странах. Например, в Индии действует свыше 2000 кластеров, в числе которых 388 – промышленных и 1657 – объединяющих ремесленные предприятия. В Китае сформированы автомобильные кластеры с научно-исследовательской базой, инжиниринговыми компаниями и центрами по разработке инноваций, сборочными производствами японских автомобильных фирм; моторостроительный кластер; кластер по производству систем кондиционирования и др. Процесс кластеризации идет в таких странах, как Индонезия, Малайзия, Мексика, Нигерия, Чили, Марокко, Иордания, Сирия, Ливан и др.

Кластерный принцип развития национальных экономик мира нашел отражение в специальных инициативах и программах. Причем в кластерной политике большинства стран обнаружено отсутствие какого-либо ее типа в чистом виде. В основном, такая политика отличается смешанными признаками. В ряде стран мира (США, Канаде, Германии, Великобритании, Японии) механизмом реализации кластерной политики в региональном развитии являются целевые и региональные программы, направленные на преодоление депрессивности развития территорий или внедрения инновационных наукоемких технологий.

Для координации усилий стран по развитию территорий и успешному внедрению национальных программ кластеризации, Европейским Союзом осуществляются определенные шаги. Национальные программы кластеризации стран ЕС реализуются в соответствии с решениями Лиссабонского Саммита ЕС, который состоялся в 2000 г. с целью внедрения в странах-членах экономики знаний, способной на основе инновационных кластеров обеспечить конкурентоспособность, уровень которой превышает его в США и Японии. О значимости развития промышленных кластеров для европейской экономики говорит тот факт, что в июле 2006 г. в ЕС был одобрен и принят «Манифест кластеризации в странах ЕС», а в декабре 2007 г. был одобрен и представлен на утверждение «Европейский кластерный Меморандум», окончательно утвержденный 21 января 2008 г. в Стокгольме на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам.

Собственные программы кластеризации экономики имеются и в некоторых странах постсоветского пространства. Так, в республике Беларусь разработана программа развития предпринимательства в рамках сотрудничества с ООН «Формирование благоприятных административных, правовых и экономических условий для развития предпринимательства с помощью активизации диалога государства и частного сектора», который предусматривает использование опыта кластеризации экономик развитых и развивающихся стран. В Казахстане с целью диверсификации национальной экономики утвердили Стратегию индустриально-инновационного развития. В ее основу положено формирование национальных кластеров в секторах нефтяной, газовой, пищевой и текстильной промышленности, строительных материалов и туризма, инжиниринга, транспортно-логистических услуг.

Кабинетом Министров Украины, начиная с 2003 г., принят ряд нормативно-правовых актов, в которых идет речь о необходимости кластеризации экономики страны и ее регионов. Так, Постановлением Кабинета Министров Украины «Об одобрении Государственной программы развития промышленности на 2003 – 2011 годы» предусмотрена разработка и внедрение модели кластерной организации промышленности в пределах территориального устройства.

В Постановлении Кабинета Министров Украины «Об утверждении Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 года» сделан акцент на создании научно-производственных кластеров.

Постановлением Кабинета Министров Украины «Об утверждении государственной целевой экономической программы создания в Украине инновационной инфраструктуры на 2009 – 2013 годы» предусмотрено создание при участии местных органов исполнительной власти инновационно-технологических

К ОСНОВАМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

Чичкань Александр Иванович

аспирант

ИЭП НАН Украины, Донецк

Опыт свидетельствует о том, что в любом неоиндустриальном обществе с рыночной экономикой план и методы планирования увязывают цели, ресурсы и рыночные субъекты хозяйствования в единое целое, что является основой для формирования эффективно действующей системы. Если еще недавно региональное развитие напрямую ассоциировалось с отраслевой динамикой, то сегодня произошел скоростной поворот к необходимости обеспечения на региональном уровне высокоорганизованной среды. В концепциях научных школ, в практике госуправления в последнее время традиционная промышленная логика меняется или, по крайней мере, корректируется на территориальную или пространственную. Решение указанных проблем видится в повышении роли стратегирования территориального развития [1 – 4]. Цель данной работы состоит в определении научно-практических основ стратегического планирования на региональном уровне, а именно особенностей и отличий существующей системы долгосрочного территориального планирования, видов и форм реализации.

Анализ практики регионального планирования свидетельствуют о том, что в ряде регионов сегодня выстраивается система стратегического планирования, и внешние признаки указывают на активизацию настоящего время в Украине работу по разработке программных документов на региональном уровне [5]. Главную задачу стратегического планирования можно определить как выявление и использование всех ресурсов устойчивого социально-экономического развития региона на основе повышения его конкурентоспособности. При этом процесс формирования экономической стратегии региона предусматривает реализацию следующих этапов: проведение анализа – постановка целей – формулировка задач – определение основных направлений стратегии – разработка механизмов реализации стратегии. Реализация такого подхода на практике предопределяет разработку действенного механизма государственного регулирования развития конкретной территории и стратегии ее развития. Сложность выбора конкретного механизма обусловлена значительными различиями в уровне развития регионов; сформировавшимися производственными и социально-экономическими структурами и пр. Кроме того, проблема усугубляется и тем, что процесс экономического регулирования, выбор регулятивных инструментов и процедур поведения регионов, определение целей развития требуют индивидуального подхода для строго определенных территорий. Механизм регулирования региональных процессов, его совершенствование и функционирование оказывают решающее воздействие на экономический рост, развитие институтов управления. Приоритеты социально-экономической политики регионов-лидеров и регионов-аутсайдеров имеют довольно значительные различия. Существенно различается расстановка приоритетов: если в регионах-лидерах наряду с аграрной политикой важное значение имеют промышленная и инвестиционная политика, то в регионах-аутсайдерах отмечается несоразмерно большее влияние аграрной политики; при этом значения приоритетов промышленной, инвестиционной политики и политики экономического роста занимают последние места рейтинга. Заметим, что инфраструктурной политике и политике занятости уделяется больше внимания в регионах-аутсайдерах. Отчасти значимость этих политик объясняется низким уровнем экономической активности в указанных регионах [6].

Применения научно-методических основ стратегического планирования на уровне региона предопределяется в значительной мере информационными возможностями региональной статистики. В связи с этим возникает потребность в информационном и методическом обеспечении разработки программных документов на базе данных региональной статистики, в системном моделировании закономерностей экономических и бизнес-процессов, в оценке прогнозируемых уровней и взаимозависимостей показателей развития регионов с позиций их динамической и структурной сбалансированности.

В настоящее время накоплен опыт стратегирования на уровне регионов, что дает возможность регионам сегодня использовать различные модели организации открытого процесса стратегического планирования. Однако говорить о существовании целостной системы стратегического планирования пока нет оснований. *Во-первых*, разобщенность стратегических документов и среднесрочных программ, что, в свою очередь, недостаточно учитывает интересы и конкурентные преимущества соседних регионов. *Во-вторых*, региональные программные документы практически не учитывают стратегии развития крупнейших промышленных предприятий, расположенных на их территории. *В-третьих*, отсутствуют необходимые институты (нормы, правила, документы) и институциональные структуры, нацеленные на реализацию стратегического планирования. *В-четвертых*, отсутствует соответствующая информационная база и специальные мониторинговые системы для качественного сопровождения стратегического планирования в регионах. *В-пятых*, не получили должного развития вопросы, связанные с механизмом реализации региональных стратегий, а также мониторингом и оценкой хода реализации и эффективности региональных программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ісаченко Д. А. Практика стратегічного планування розвитку регіонів / Д. А. Ісаченко // Регіональна економіка. – 2009. – № 4. С. 24 – 32.
2. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона / Л. М. Кузьменко // Донецк: ІЗП НАН України, 2004. – 253 с.
3. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: [монографія] / під ред. З. С. Варналія. – К. Знання України, 2005. – 498 с.
4. Закон України Про державне прогнозування та розроблення програм економічного й соціального розвитку України // Відомості Верховної Заради України. – 2000. – № 25. – Ст. 195
5. Щодо першочергових заходів підвищення ефективності стратегічного планування розвитку регіонів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/382>
6. Регіональні диспропорції у 2000 – 2008 рр. // Офіційний сайт Міністерства економіки України / Електронний ресурс: www.me.gov.ua

УДК 332.012.2(477.74)

ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ ДЕПУТАТСЬКОГО КОРПУСУ ОДЕЩИНИ В ПОДОЛАННІ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ

Чорнолуцький Василь Павлович

голова Білгород-Дністровської районної державної адміністрації, здобувач
Одеського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Сучасний етап розвитку нашої держави характеризується, завдяки вжитим заходам, відносною стабілізацією економіки, локалізацією наслідків помилок, виявлених на перших етапах реформування (спад виробництва, зростання безробіття, зниження рівня життя населення, загострення екологічних проблем) тощо. Значною мірою, на думку фахівців, це обумовлено зниженням та невикористанням регіональних потенціалів розвитку. Тому проблеми підвищення економічної та соціальної стабільності, фінансової стійкості й економічної безпеки регіонів є особливо актуальними та важливими. Це і обумовлює необхідність вирішення в комплексі завдань, спрямованих на забезпечення сталого розвитку регіонів, шляхом ефективної державної політики.

Теоретичне обґрунтування можливостей державного регулювання розвитку регіонів зробили такі науковці, як О. Амосов, С. Біла, В. Бодров, М. Бутко, В. Воротін, О. Дацій, А. Дегтяр, М. Корецький, В. Мартиненко, Ю. Ульяновченко.

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

Виходячи з цього, соціально-економічні процеси у регіонах формуються на основі загальноекономічних тенденцій у державі з урахуванням потреб територіальних громад та регіональних особливостей [1]. Як приклад, за результатами комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України (далі – оцінки) за 2010 рік Одеська область посіла загальне 15 місце, що свідчить про поліпшення її позицій (за січень-березень вона займала 26 місце, за січень-червень – 23 місце). У порівнянні з попередньою оцінкою за січень-грудень 2011 року область за 17 показниками покращила рейтингові місця, а за 10 показниками – погіршила. 2010 рік на фоні 2009 року виявився більш плідним. Наведемо деякі приклади. Обсяги промислового виробництва збільшились на 2,8%, обсяг продукції сільського господарства – на 8,7%, експорт товарів та послуг – на 5,4%. Підприємствами транспортного комплексу області перевезено на 14,5% більше вантажів (35,7 млн т), до Державного бюджету України надійшло на 40,8% більше коштів (13,97 млрд грн). Доходи місцевих бюджетів області за 2010 рік становили 3,8 млрд грн, що на 17,0% більше, ніж за аналогічний період минулого року.

Таким чином, тенденції розвитку регіону за минулий рік свідчать про те, що попри всі складнощі в економічній, соціальній та інших сферах спостерігається поступове відновлення позитивної динаміки економічного зростання.

Однак, незважаючи на позитивні результати в цілому, в області розпочато конкретне вирішення проблем, які стримували відновлення економічного зростання та впливають на подальший соціально-економічний розвиток, а саме: через нові технології підвищується рівень конкурентоспроможності продукції, зменшується її енерго- та матеріаломісткість, покращується інноваційна та інвестиційна активність, винаходяться джерела фінансування цільових державних та галузевих програм. Це дало змогу зменшувати кількість збиткових підприємств. Так, з початку 2011 року за підтримки обласного бюджету сільгосптоваровиробники отримали 153 енергонасичених трактори, в 2010 році на такій же основі було придбано 100 зернозбиральних комбайнів.

Це свідчить, що саме на вирішення нагальних проблем області спрямовані пріоритетні завдання розвитку регіону у поточному році, які знайшли своє відображення в Програмі соціально-економічного та культурного розвитку Одеської області на 2011 рік, затвердженій рішенням сесії обласної ради від 30 грудня 2010 року № 47-VI. Для цього депутатський корпус разом з облдержадміністрацією знайшли можливість направити більше 330 млн грн на бюджет розвитку. У жодному районі області немає кошторису, де б не були передбачені видатки на соціально-економічний розвиток. Епоха «бюджетів проїдання» закінчилася.

Профільні комісії обласної ради формують ідеологію сучасної конкурентної економіки. А це насамперед:

- розвиток реального сектору економіки (ефективне функціонування промислового виробництва, стабілізація та зростання виробництва агропромислового комплексу, відновлення будівельної галузі, проведення ефективної інноваційної та науково-технічної політики);
- подальший розвиток інфраструктури регіону, розвиток транзитних можливостей області, енергозабезпечення, підтримка внутрішнього споживчого ринку товарів та послуг;
- реалізація інструментів стимулювання розвитку районів та міст регіону, формування сприятливого інвестиційного клімату, відновлення роботи цукрових заводів у північній зоні області та забезпечення енергетичної безпеки на півдні (в Бесарабії за рахунок будівництва сонячних електростанцій в Білгород-Дністровському, Болградському, Ренійському, Кілійському районах);
- забезпечення умов для подальшого соціально-економічного зростання (запровадження сучасних технологій в агропромисловому комплексі, зовнішньоекономічна діяльність, дієва податково-бюджетна політика);
- підвищення добробуту мешканців області, подолання бідності, покращення соціальних стандартів якості життя (зростання реальних доходів населення, забезпечення стабільної ситуації на ринку праці, реформування житлово-комунального господарства);
- природокористування та безпека життєдіяльності людини (водні ресурси та забезпечення якісної питною водою мешканців області, вища, технологічна безпека) [2].

Стратегія визначена, далі потрібно користуватись гнучкою тактикою та нарощувати зусилля всіх суб'єктів господарювання.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія / За ред. С. С. Варналія.- К.: Знання України, 2005. – 498 с.
2. Офіційний сайт Одеської обласної ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oblrada.odessa.gov.ua>

УДК 334.715:664.1(477)

ТОЛІНГОВІ ОПЕРАЦІЇ НА РИНКУ ЦУКРУ УКРАЇНИ

Шафорост Яна Петрівна

здобувач

Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Виробництво цукру в Україні є пріоритетною галуззю не лише агропромислового комплексу, а й економіки країни в цілому. Це пояснюється насамперед тим, що рівень розвитку цукробурякової галузі визначає ефективність формування не лише ринку цукру, а й рівень функціонування інших продовольчих галузей, які використовують цукор та цукробурякову продукцію. Однак, на сьогоднішній день ефективність роботи цукробурякового підкомплексу України значно погіршилась: зменшилися площі посіву та обсяги валових зборів цукросировини, знизилась закупівельні ціни на цукрові буряки порівняно із собівартістю їхнього вирощування, втрачено ринки збуту, розбалансовано систему оптової торгівлі цукром, значну частину цукрових заводів доведено до штучного банкрутства та ін. Тобто досліджувана галузь перетворилась із стратегічної, експортно-орієнтованої у найбільш проблемну та незахищену. З цього приводу зауважимо, що у 2010 році цукровими буряками було засіяно 503 тис. га, що при середній врожайності 30 т на га дозволило б зібрати близько 15 млн т цукрових буряків і виробити близько 1,7 млн т цукру в поточному сезоні, що на 33% більше, ніж у 2009 році. Однак станом на 31.12.2010 р. за даними Інституту цукрових буряків цукрові заводи України виробили 1,545 млн т цукру, або 77% від загальної потреби України. При цьому відомо, що місткість українського ринку цукру оцінюється в 1,8–2,0 млн т на рік.

Таким чином, за умов, що склалися протягом останніх років на ринку цукру в Україні, необхідно негайно здійснювати пошук шляхів підвищення ефективності функціонування досліджуваної галузі. Зауважимо, що одним із напрямів подолання кризових явищ у виробництві продукції, забезпечення конкурентоспроможності та стабільної прибутковості у довгостроковому періоді є толінг, який набув значного поширення у світовій економічній практиці.

Більшість вчених схиляється до думки, що толінг – це схема виробництва продукції, за якої підприємство безоплатно одержує сировину, переробляє її, а потім здійснює розрахунки з власником сировини одним з таких способів:

- повертає готову продукцію власнику сировини й одержує від нього гроші за послуги з її перероблення;
- повертає готову продукцію, виготовлену з частини сировини, а частину сировини залишає собі як оплату за послуги з її перероблення;
- повертає частину готової продукції, а частину залишає як оплату за послуги з її перероблення.

На наш погляд, під толінгом сьогодні необхідно розуміти відносини щодо виробництва готової продукції, згідно з якими переробне підприємство отримує як плату за перероблення давальницької сировини або гроші, або частину сировини, або частину готової продукції.

Секція 1. Науково-практичні проблеми соціально-економічного розвитку України та її регіонів

Зауважимо, що застосування толінгових схем у світовій практиці набуло значного поширення, особливо в харчовій промисловості. Прикладом можуть служити толінгові операції на світовому ринку цукру. Тільки в Європі існує кілька десятків заводів по з перероблення цукру-сирцю в білий цукор (наприклад у Франції, Португалії, Фінляндії, Великобританії). Близько 20 аналогічних заводів, що переробляють тростинний цукор, розташовано в США. Крім того більшість з цих країн являються експортерами цукру на світовий ринок. Тому, ми вважаємо, що єдино правильним виходом із кризової ситуації, яка склалася останніми роками на вітчизняному ринку цукру, має бути запровадження толінгових схем.

З цього приводу відмітимо, що необхідність застосування толінгу вітчизняними цукровими заводами зумовлена низкою причин, серед яких виділимо найсуттєвіші:

- відсутність або низький рівень власних оборотних активів у цукрових заводів, що викликано дефіцитом сировинних ресурсів для виробництва цукру;
- можливість отримання сировини. Тобто, якщо суб'єкт господарювання володіє надійним каналом постачання дефіцитної сировини, має можливість ефективно проводити поставки імпоротної сировини або експорт готової продукції, то йому є сенс скористатися толінговою схемою з метою отримання більш високого прибутку, ніж обмежуватися націнкою при перепродажі сировини та матеріалів;
- низька ціна сировини та ризики неплатежів з боку підприємств-переробників. У зв'язку із низькими цінами на цукрові буряки у порівнянні із собівартістю їхнього вирощування та збирання, постійними перепадами цін на ринку використання толінгу є своєчасним та необхідним;
- інтерес до використання незавантажених виробничих потужностей підприємств-переробників цукрової сировини.

Таким чином, проведені дослідження показують, що дія низки об'єктивних і суб'єктивних чинників за останні роки негативно вплинула на розвиток цукробурякової галузі, зокрема зменшились посіви цукрових буряків, знизилась урожайність. Скорочення поставок сировини призвело до простоїв цукрових заводів, різкого зменшення виробництва цукру. Бурякоцукровий підкомплекс опинився у незадовільному стані. Проте виходом із цієї ситуації є впровадження толінгових схем у цукробуряковому підкомплексі України, що дозволить завантажити виробничі потужності цукрових заводів, які простоюють за браком сировини та оборотних коштів на її придбання; збільшити кількість робочих місць в країні, частково вирішивши проблему зайнятості; забезпечити прибутковість переробних заводів у довгостроковому періоді.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пиркін В. І. Бурякоцукрове виробництво в умовах кризи // Цукрові буряки. – 2009. – № 3. – С. 4–6.
2. Сурженко Н. В. Проблеми і тенденції розвитку цукробурякової галузі // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2009. – №3 (15). Том 2. – С. 181–184.
3. Sugar beet [Електронний ресурс]. Режим доступу до журн. - <http://www.sugarbeet.gov.ua>

УДК 332.122 (477)

ВИЗНАЧЕННЯ ГАЛУЗЕВИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ КОМПЛЕКСІВ В УКРАЇНІ

Шумська Ганна Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри регіональної економіки
Харківський національний економічний університет

Складні процеси соціально-економічних реформ в Україні спрямовані на забезпечення зростання добробуту населення й адаптацію національної економіки до загальносвітових тенденцій розвитку. Ці тен-

денції передбачають формування інноваційної економіки і вимагають якісно нового підходу до управління господарськими комплексами на регіональному рівні. У кожному окремому регіоні сформований свій унікальний господарський комплекс, особливості якого пов'язані з природно-кліматичними умовами, місцем розташування, соціально-економічним потенціалом, реалізацією політики на державному і регіональному рівнях тощо.

Окремі теоретичні та практичні аспекти розвитку регіональних господарських комплексів досліджувалися у працях таких учених, як З. Варналій, Б. Данилишин, Б. Кліяненко, А. Мокій, О. Осика, М. Фащевський, Л. Чернюк, В. Чужиков та ін. [1–5]. Проте галузеві особливості господарських комплексів регіонів України ще недостатньо вивчені, що обґрунтовує мету і напрями дослідження.

Метою роботи є виявлення галузевих тенденцій розвитку регіональних господарських комплексів в Україні.

Сучасні тенденції розвитку національних економічних систем і регіональних утворень визначають необхідність розглядати регіон з погляду регіонального економічного простору, у межах якого формується господарський комплекс регіону. Регіональний господарський комплекс є економічно взаємообумовленим і взаємозв'язаним комплексом суб'єктів господарювання регіону. Його функціонування дозволяє досягти певного економічного ефекту за рахунок реалізації різних видів економічної діяльності і зовнішньоекономічних відносин відповідно до природно-економічних, історичних, соціальних, екологічних та інших умов регіону, його геополітичного положення [6].

Господарський комплекс регіону є основою для задоволення потреб його населення. Від розвитку галузей господарського комплексу залежить не тільки економічний стан регіону, але й створення належних умов для життя і праці його населення. І, навпаки: від раціонального ведення господарства у регіоні, рівня кваліфікації і працездатності населення залежить загальний стан галузей, які представлені у структурі регіонального господарського комплексу.

Галузі спеціалізації визначають місце регіону в територіальному розподілі праці. Спеціалізація регіонального господарського комплексу обумовлена, перш за все, можливостями ефективно виробляти масову продукцію, тобто таку продукцію, яка, будучи дешевою, мала б значну частку в загально-регіональному балансі. Здешевлення продукції відбувається за рахунок використання сприятливих природних і економічних умов. Тому особливо важливим є врахування низки факторів, які впливають на формування і розвиток галузевої спеціалізації у регіональних господарських комплексах в Україні. До таких факторів можна віднести наступні: використання природно-ресурсного потенціалу (природних, трудових, інтелектуальних та інших видів ресурсів), суспільно-історичні умови, впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничу і невиробничу сфери, суспільний поділ праці тощо. Крім того, дослідження господарських комплексів регіонів в Україні повинне базуватися на використанні системи наукових методів таких, як: системний метод, метод структурного аналізу і синтезу, метод економічного районування, картографічний метод, статистико-економічний метод, метод математико-географічного моделювання, балансовий метод тощо.

Особливо важливу роль у розвитку господарського комплексу регіону відіграють головні (профілюючі) галузі спеціалізації, що дають найбільший економічний ефект. Кожен регіон має в рамках економічного простору країни власну спеціалізацію, яка є концентрацією на його території конкретних видів виробництв, що задовольняють своєю продукцією не тільки власні потреби, але також і потреби інших регіонів країни. Визначення галузей спеціалізації доцільно проводити на основі показників галузевої спеціалізації регіону (індекс спеціалізації регіону, коефіцієнт локалізації даного виробництва на території регіону, коефіцієнт виробництва на душу населення, коефіцієнт регіональної товарності та ін.).

Отже, галузеві тенденції розвитку господарських комплексів регіонів в Україні обумовлені, *по-перше*, природно-економічними, суспільно-історичними та іншими передумовами, а, *по-друге*, суспільним поділом праці і ступенем впровадження досягнень науково-технічного прогресу у сфери матеріального і нематеріального виробництва. Характер поєднання галузей у господарських комплексах регіонів України, ступінь їх взаємного тяжіння визначають істотні особливості цих регіональних господарських комплексів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Данилишин Б. М. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, М. І. Фащевський; Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Вінниця : Книга-Вега, 2007. – 572 с.
2. Економічний простір і динаміка розвитку продуктивних сил України: теоретико-методологічні основи дослідження / за ред. чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. Б. М. Данилишина. – РВПС України НАН України. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – 220 с.
3. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / [З. С. Варналій, А. І. Мокій, О. Ф. Новікова та ін.]; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
4. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія : монографія / В.І. Чужиков. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.
5. Кліяненко Б. Т., Осика О. П. Соціально-економічний розвиток господарського комплексу регіону: методика і практика аналізу. – Луганськ : Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2008. – 227 с.
6. Суценок О. Формування інтегрованих територіальних утворень мезорівня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>

УДК 351.9

**CURRENT CHANGE OF PUBLIC ADMINISTRATION PARADIGM
AND CHALLENGES FOR GOVERNANCE**

Vladislavas Domarkas

Professor at the Department of Public Administration, Faculty of Social Sciences,
Kaunas University of Technology, Doctor Habilitatus of Technological Sciences

Development of contemporary public administration is based on the ideas of Classic Public Administration, New Public Administration or New Public Management (NPM) and New Governance. There is no country in which public administration is based on only one of these paradigms. It is therefore important to analyze what current trends in public administration currently are and to highlight possible directions for its further development. Considering that the NPM ideas have recently come under frequent criticism and less attention in scientific publications is paid to this model, this article seeks to highlight a tendency towards New Governance ideas. This is based on an analysis of publications in recent years.

The last 50 years has been a period of quite significant changes in public administration. Essentially it was a period of public administration paradigms shift, which can be distinguished by four phases [1]. The first phase was characterized by the traditional model of public administration, whose main features – the hierarchy, impartiality, standardization, legitimacy, rationality and professionalism. Starting from 1970s, it was criticized that this model is too focused on processes and procedures, rather than the results, that government, based on this model, is too slow to react to changes, and so on. This created preconditions for a second – Public Management – phase, where more attention was paid to the operational efficiency of principles of management, efficient resource use customer orientation and greater sensitivity to the needs of society. It was a real introduction to the third – New Public Management – phase, which focuses on public and private sector cooperation in order to provide services to citizens more effectively. The main features of this phase: 1) flexibility for the managers to cope with on-going changes in both national and global environments; 2) empowerment of citizens to promote more efficient, entrepreneurial, and results-oriented management including «steering rather than rowing» 3) new responsibility mechanisms that go beyond compliance mechanisms to search for innovations and results over process; 4) introduction of business principles into public affairs including out-sourcing and contracting out; 5) promotion of professional ethics in the public sphere; and 6) performance management and budgeting. The fourth phase – Governance – is defined as the values, programs and institutional framework that help the public to manage its economic, social and political affairs, through the interaction of state, civil society and private sectors.

During two last decades of the last century the NPM dominated in the theory and practice of public administration reforms. However later these ideas were often criticized and even it was declared about the transition to post-NPM. In particular, attention was drawn to the fact that the NPM does not promote democratic governance and constitute opportunity for interest groups domination. Subsequently it was highlighted that this form of administration does not always improve the management efficiency. On the other hand, until now there is no consensus on whether in current period the NPM ideas are displaced by the New Governance ideas. One recently published article states, that the introduction of «concepts such as NPM and post-NMP are academic inventions to summarize wider empirical developments» [2].

The analysis of recent publications on public administration development issues proves that in current period many authors avoid using the well known concepts of New Public Management or New Governance, but simply emphasize the important aspects of public administration development. For example, a report *Public Administration and Democratic Governance: Governments Serving Citizens* [5], presented by the Division for Public Administration and Development Management, Department of Economic and Social Affairs of the United Nations for the 7th Global Forum on Reinventing Government: Building Trust in Government, in 11 chapters deals with various aspects of public administration, but the concepts of New Public Management and Good Governance are presented only in two chapters. This publication examines various issues of public administration development, linking them with the challenges of globalization, e-government development, and public-private partnership, civil society development, innovation management, management processes, transparency and so on. The chapter 1 of this publication reproduces a provision that the state must remain an important political institution that can influence human well-being. It emphasized that political and executive leaders of all countries have a task to modify the role of government by developing the best possible public-private partnership forms to help citizens better navigate uncertainty in the environment and take advantage of opportunities offered by globalization.

Improvement of public administration officials' preparation remains one of the priority tasks of the Lithuanian state. Both the *National General Strategy: The Lithuanian Strategy for the Use of European Union Structural Assistance for 2007-2013* [3] and *Operational Programme for the Development of Human Resources 2007-2013* [4] stress that strengthening the administrative skills and increase in public administration efficiency in the mentioned period will be among top priority directions of activity. Attention also should be paid to the need to improve transparency and openness of public administration, to develop partnership between the public and the private sectors, to induce interinstitutional cooperation of the public sector organizations. These provisions are closely related with the aims of New Public Governance implementation.

REFERENCES

1. Cheema G. S. From Public Administration to Governance: the Paradigm Shift in the Link between Government and Citizens / G. S. Cheema / 6th Global Forum on Reinventing Government: Toward Participatory and Transparent Governance 24-27 May 2005, Seoul, Republic of Korea: [<http://www.unpan.org/globalforum6bkgndpprsl.Background%20PapersO.asp>]
2. Lodge. M. Toward a New Era of Administrative Reform? The Myth of Post-NPM in New Zealand / M. Lodge, D. Gill // *Governance: An International Journal of Policy, Administration, and Institutions*. – 2011. – Vol. 24. No 1. – p. 141-166.
3. *National General Strategy: The Lithuanian Strategy for the Use of European Union Structural Assistance for 2007-2013*: [<http://www.esparama.lt/2007-2013/en/5>]
4. *Operational Programme for the Development of Human Resources 2007-2013*: [<http://www.esparama.lt/2007-2013/en/5>]
5. *Public Administration and Democratic Governance: Governments Serving Citizens*. Seventh Global Forum on Reinventing Government: Building Trust in Government. UN Headquarters in Vienna, 26 - 29 June 2007.

СЕКЦІЯ 2

Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

УДК 336.221

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ

Антоненко Сергій Вікторович

аспірант кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

Усвідомлення масштабів глобальних екологічних проблем сприяло посиленню уваги світової спільноти до проблеми взаємодії екологічних та економічних факторів. Метеорологічною службою було встановлено, що в Україні середня температура повітря за останні десять років підвищилась на 0,3 – 0,6°C (у той час як за останні 100 років – на 0,7°C) [1]. За розрахунками екологів, підвищення температури на 2°C може спричинити незворотні зміни в екосистемі. Досвід розвинутих країн свідчить про те, що податки відіграють особливу роль в системі державного регулювання охорони довкілля. При цьому їх ефективність залежить не лише від рівня ставок, але й від структури діючої в окремо взятій країні системи екологічного оподаткування.

Екологічні податки, що застосовуються в ЄС, можна розділити на чотири основні категорії: енергетика, транспорт, забруднення навколишнього середовища, ресурси [4, с. 349].

Енергетичні податки включають податки на енергоносії для транспортних (бензин і дизельне паливо) і стаціонарних (рідке паливо, природний газ, вугілля та електроенергія) споживачів. Податок на двоокис вуглецю також віднесено до групи енергетичних податків.

Транспортні податки в основному включають податки, пов'язані з володінням і користуванням автотранспортними засобами. До цієї групи також відносять податки, пов'язані з імпортом, реєстрацією, продажем та використанням транспортних засобів, включаючи літаки, човни.

Остання група «податки за забруднення/податки за використання ресурсів» включають дві відповідні підгрупи. Першу складають податки на визначені (розраховані) викиди у повітря та воду, зберігання (тимчасове розміщення) твердих відходів, шумове забруднення. До цієї групи не входить податок на двоокис вуглецю, оскільки його віднесено до групи енергетичних податків. Друга підгрупа включає в себе будь-які податки, пов'язані з видобуванням або використанням природних ресурсів. При цьому, податки на видобуток енергоносіїв (нафти, газу) класифіковані як податки за використання ресурсів (не енергетичні), а платежі, пов'язані з використанням джерела енергії, – як енергетичні податки. Структура податків екологічного характеру, що існують в Україні [3], представлена в *табл. 1*.

Так, у 2010 році загальна сума податкових надходжень екологічного характеру становила 36816,02 млн грн (3,36 % ВВП) [2]. Серед них: ресурсні податки – 55,78%, транспортні податки – 7,65%, а податки за категоріями «енергетика» та «забруднення» в сумі становили 36,57%. Можливість розрахунку надходжень за кожною категорією екологічних податків окремо обмежена відсутністю розмежування суми збору за забруднення навколишнього природного середовища. Отже, основу екологічного оподаткування в Україні становлять ресурсні платежі, в той час як для країн ЄС характерним є переважання енергетичних податків.

УДК 336.221.4

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ НА ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Борщова Оксана Володимирівна

студентка фінансового факультету

Грачов Олексій Володимирович

кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

Постановка проблеми. Важливим елементом економічної системи є фінансова система, що утворюється в процесі акумулювання значної частки національного доходу в Державному бюджеті та його використання для потреб розширеного відтворення і виконання державою різноманітних функцій. Основний засіб акумулювання коштів у Державному бюджеті – податки. Бюджетно-податкова політика є ключовою ланкою економічної політики держави і становить інструмент регламентування макроекономічних пропорцій. Актуальності, за сучасних економічних перетворень в Україні набувають питання, пов'язанні з наповненням бюджету держави, на самперед за рахунок сплати податків, зборів, (обов'язкових платежів), та, відповідно до статті 67 Конституції України, є обов'язковими для всіх громадян [2].

Наукове осмислення проблеми необхідне для вирішення таких практичних завдань, як створення фінансової бази, достатньої для виконання державними органами своїх завдань. Підходи до вирішення проблеми формування доходної частини бюджету наведено у працях багатьох вчених. Серед них А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк, які охарактеризували принципи побудови і призначення системи оподаткування [1].

Метою роботи є детальне дослідження понять податкова система та Державний бюджет країни, виявлення взаємозв'язку між цими поняттями, та аналіз впливу податкових надходжень до Державного бюджету країни. Виходячи з мети даної роботи, можна сформулювати задачі, які ставить автор у цій роботі:

- розглянути зміст понять податкова система та Державний бюджет країни;
- виявити елементи взаємозв'язку податкової системи та Державного бюджету країни;
- та проаналізувати вплив податкових надходжень до Державного бюджету країни.

Податкова система – це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до бюджету і державних цільових фондів, які діють у встановленому законом порядку [4]. Через податки, пільги і фінансові санкції, а також і відповідальність, які виступають невід'ємною частиною системи оподаткування, держава ставить єдині вимоги до ефективного ведення господарства в країні [1].

Податкова система в кожній країні є однією з основ економічної системи. Вона, з *одного боку*, забезпечує фінансову базу держави, а з *іншого* – виступає головним знаряддям реалізації її економічної доктрини. Саме тому побудова чіткої податкової системи – це одна з головних умов ефективного функціонування економіки і фінансів, оскільки через податки здійснюється найтісніший зв'язок між державою і юридичними та фізичними особами щодо формування, розподілу й використання їх доходів [1].

Незалежно від змісту оподаткування будь-яка податкова система має забезпечувати надійне надходження коштів у доходну частину бюджету.

Бюджет – це план створення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, що виконуються органами державної влади України [3]. Бюджетна система складається з Державного бюджету України, республіканського бюджету Автономної Республіки Крим та місцевих бюджетів. Головне місце у бюджетній системі України займає Державний бюджет. Державний бюджет – це загальнодержавний фонд коштів, з якого органи державної влади отримують кошти для матеріального опосередкування свого функціонування.

Взаємозв'язок податкової системи та Державного бюджету країни полягає у тому, що бюджетна система ґрунтується на взаємодії бюджетів усіх рівнів, що відбувається за допомогою використання регулюю-

чих доходних джерел, створення цільових і регіональних бюджетних фондів, їх часткового перерозподілу. Це важливе положення реалізується через систему податків, які регулюють обсяги надходжень фінансових ресурсів між державою та її регіонами, а також у цілому по території України [1].

Дослідження проблем формування Державного бюджету України викликає інтерес, насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення. Головною статтею бюджетних прибутків є податки. Під податком, збором, митом і іншими платежами розуміється обов'язковий внесок у бюджет відповідного рівня або ж позабюджетний фонд, здійснювані платниками в порядку і на умовах, визначених законодавчими актами [4]. Отже процес формування бюджету тісно пов'язаний із податковим законодавством.

ЛІТЕРАТУРА

1. Крисоватий А. І., Десятнюк О. М. Податкова система: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 331 с.
2. Конституція України от 28.06.1996 № 254к/96-ВР – 63 с.
3. Бюджетний Кодекс України з змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 23 грудня 2010 року N 2856-VI.
4. Податковий кодекс України / Уклад. В. Кузнецов. – Х.: Фактор, 2011. – 496 с.

.....

УДК 336.22

ОБОСНОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ РЕАКЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Дасив Алла Федоровна

аспірантка

Институт экономики промышленности НАН Украины (г. Донецк)

В современных условиях хозяйствования на функционирование предприятий влияют изменения, которые происходят как во внешней, так и во внутренней среде их деятельности. Они характеризуются нестабильностью и требуют быстрой ответной реакции руководителей промышленных предприятий. Одним из факторов внешней среды является налоговая реформа, проводимая в Украине, оказывающая существенное влияние на тактику и стратегию финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Поэтому формирование налоговых реакций предприятий в настоящее время является актуальной и необходимой задачей.

Исследованием вопросов реагирования промышленных предприятий на влияние налоговой политики занимались отечественные и зарубежные ученые. Проанализированные подходы не предоставляют руководителям промышленных предприятий инструментария для выбора и реализации набора своевременных реакций на влияние налогов, в случае изменения фазы жизненного цикла предприятия. В связи с этим есть необходимость в дальнейшем развитии предложенных разработок.

Предприятия проходят сложный путь развития через жизненные циклы. Для каждого нового цикла развития характерно изменение внутренних ценностей и миссии предприятия. Поэтому для формирования направлений реагирования предприятия необходимым является идентификация фазы жизненного цикла, на которой оно в данный момент находится.

Предлагается формирование налоговых реакций, соответствующих жизненному циклу предприятия, так как функционирование предприятия в рамках определенного жизненного цикла будет требовать соответствующих ему налоговых реакций. Применение неподходящих налоговых реакций может отрицательно повлиять на финансово-хозяйственную деятельность предприятия и повысить давление налоговой нагрузки.

Слід відмітити, що у сучасній науці склалося дещо суперечливе ставлення до податкових пільг. Одна група дослідників [5; 7; 8] наголошує на необхідності кардинального скорочення чи навіть відмови від податкових пільг, оскільки вважає, що вони порушують принцип справедливості оподаткування. Інші ж [1; 2; 3; 6], навпаки, є прихильниками широкого застосування податкових пільг для стимулювання інновацій. Автор поділяє думку останніх. Основним завданням пільг є полегшення податкового тягаря, яке несе підприємство. Ця обставина є немаловажною для малих підприємств, що потерпають від надмірного податкового навантаження. Тому застосування пільг в оподаткуванні саме цієї групи підприємств є особливо необхідним.

Проте головною проблемою застосування пільг в Україні є те, що вони використовуються безсистемно, досі є не налагодженими механізми їх використання. Саме тому пільги, які існують сьогодні в нашій державі, є малоефективними всупереч загальносвітовій тенденції їх прогресивної дії. Ще однією проблемою, яка перешкоджає функціонуванню безпосередньо малих інноваційних підприємств як стратегічно важливих учасників ринкових перетворень, є фактична відсутність у вітчизняному законодавстві якихось інструментів податкового регулювання їх діяльності і податкових пільг зокрема.

Для того, щоб остаточно визначитися з характером дії податкових пільг в економіці, узагальнимо позитивні та негативні сторони пільгового оподаткування (рис. 1). Слід відмітити, що вказані особливості застосовні для підприємств будь-якого розміру, проте особливо актуальними вони є саме для малих підприємств, оскільки останні є найбільш вразливими до зміни ринкової кон'юнктури.



Рис. 1. Позитивні та негативні аспекти пільгового оподаткування [1; 4; 6]

Найголовнішою цінністю податкових пільг для розвитку інноваційної діяльності взагалі та малих підприємств зокрема, є те, що ці заходи стимулювання науково-технічного прогресу не передбачають збільшення прямих державних асигнувань. Звісно, застосування податкових пільг спричиняє зменшення доходів бюджету. Проте розмір цього зменшення значно менший, ніж розмір витрат з бюджету на прями асигнування.

Таким чином, податкові пільги є важливим елементом механізму державного управління інноваційними процесами в Україні. Стратегічного значення вони набувають для підтримки та стимулювання функціонування малих інноваційних підприємств. Проте недосконале та необґрунтоване застосування податкових пільг призвело до виникнення значної кількості негативних наслідків для суб'єктів вітчизняної економіки, деформувало конкурентне середовище та підірвало мотиви до прогресивного розвитку на інноваційній основі. Для малих інноваційних підприємств до теперішнього часу взагалі не було розроблено будь-якого механізму податкового стимулювання у вигляді надання податкових пільг. Тому розробка дієвого та ефек-

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

тивного механізму вибору та застосування податкових пільг для стимулювання інноваційної діяльності усіх суб'єктів господарювання та малих підприємств зокрема має стати головною метою державної політики України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бикулова Д. У. Повышение стимулирующей роли налогов в активизации инвестиционной деятельности предприятий // Економіка розвитку. – 2002. – №3 (23). – С. 61 – 64.
2. Борейко В. І. Інновації як основа економічного зростання. – 2008. – № 9(87). – С. 42 – 48.
3. Денисенко М. П., Шабліна Я. В. Інноваційна діяльність підприємств України: сутність, оцінка та напрями активізації // Проблеми науки. – 2008. – № 6. – С. 9 – 17.
4. Іванов Ю. Б., Єськов О. Л. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект. Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с.
5. Кузнєцова А. Я., Возняк Г. В., Дубовик О. В., Тувакова Н. В. Фінансове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні: Монографія / Львівський банківський інститут національного банку України. – Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 367 с.
6. Лазур П. Ю. Державне регулювання малого і середнього підприємництва. – Львів: «Новий Світ-2000», 2006. – 400 с.
7. Ляшенко В. И., Кошелева Е. Г., Толмачева А. Ф. Механизмы регулирования развития малого предпринимательства в Украине: Монография. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 495 с.
8. Мірошніченко І. Проблеми малого та середнього підприємництва // Вісник. – № 1. – 2005. – С. 106 – 109.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Голос України. – № 229-230. – 04.12.2010.

УДК 336.22 (477)

АНАЛІЗ СХЕМ УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ НА КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Єніна-Березовська Анастасія Олександрівна

аспірантка кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

Останнім часом велику увагу почали приділяти процесам мінімізації оподаткування, ухилення та уникнення від сплати податків. За класифікацією ДПА України, схеми ухилення від сплати податків прийнято поділяти на два типи [1]. До першого типу належать схеми, в основі яких є прогалини в законодавстві. До другого типу належать схеми ухилення від сплати податків із прямим порушенням законодавства: за рахунок фальсифікації документів, невідображення у податкових деклараціях податкових зобов'язань, використання «фіктивних» юридичних або фізичних осіб. Коксохімічні підприємства (КХП) мають змогу знижувати податкове навантаження легально – шляхом податкового планування, або протизаконно – використовуючи схеми ухилення від податків, які мають кримінальний характер. У процесі дослідження відбулося ознайомлення з матеріалами податкових перевірок КХП, що дало можливість виділити схеми, які використовуються з метою ухилення від сплати податків. Дані схеми можна розділити на дві групи: 1) «прості» схеми, реалізація яких не вимагає цілеспрямованих витрат та оформлення спеціальних документів або договорів. Ухилення відбувається шляхом маніпулювання з бухгалтерською звітністю; 2) «складні» схеми, які вимагають матеріальних витрат по їх обслуговуванню: складання спеціальних документів, договорів, за допомогою яких реально існуючі правовідносини замінюються іншими, що спричиняє часткове або повне запобігання сплати податків і зборів. До даної групи належать також схеми зміни податкової юрисдикції, тобто використання офшорних зон.

Аналіз, проведений за матеріалами податкових перевірок у 2009–2010 рр., показав, що основними способами здійснення податкових злочинів і правопорушень, виявленими при проведенні перевірок КХП, є такі: 1) невідбиття в бухгалтерських документах і звітності всього обсягу зробленої продукції; 2) порушення ведення бухгалтерського обліку; 3) неповне зарахування виторгу від реалізації продукції (робіт, послуг); 4) приховування виторгу від реалізації продукції (робіт, послуг) шляхом невідбиття у бухгалтерському обліку господарських операцій по взаємозаліках і бартерних угодах; 5) необґрунтоване завищення собівартості продукції; 6) неповне зарахування валютного виторгу за толлинговими операціями в уповноважені українські банки, інші порушення податкового законодавства, що допускаються при проведенні толлингових операцій: 6.1) на основі контрактів, укладених з іноземними фірмами; 6.2) на основі договорів із зарубіжними (російськими) вуглевидобувними підприємствами; 7) заниження ПДВ за рахунок необґрунтованого застосування пільг і інші порушення, пов'язані з вирахуванням ПДВ. Водночас намітилася тенденція, що усе більша кількість КХП зацікавлена у використанні чистих, бездоганих, з юридичної точки зору, схем ведення бізнесу і зниження податкового тягаря. З метою мінімізації податків і захисту свого капіталу бізнесмени використовують офшори, практично, у всіх видах діяльності. Сформувався і досить широкий спектр офшорних послуг, юрисдикцій і чимала кількість схем.

Зміст офшорного бізнесу для вітчизняних КХП полягає в тому, що за кордоном з'являється новий, самотійний суб'єкт господарських відносин, який повністю перебуває під контролем українського підприємця. У більшості випадків офшорна компанія виглядає як незалежний зарубіжний партнер українського КХП. Загальна «офшорна» схема може виглядати таким чином (рис. 1). Особа-резидент України переказує грошові кошти офшорній компанії за зовнішньоекономічні операції. Потім, грошові кошти «прокручуються» за кордоном (забезпечується «розрив ланцюга» операцій). Отриманий прибуток може залишитися за кордоном або/та в повному чи частковому обсязі повернутися на Україну завдяки зовнішньоекономічним угодам (під виглядом товарних контрактів, інвестицій тощо).

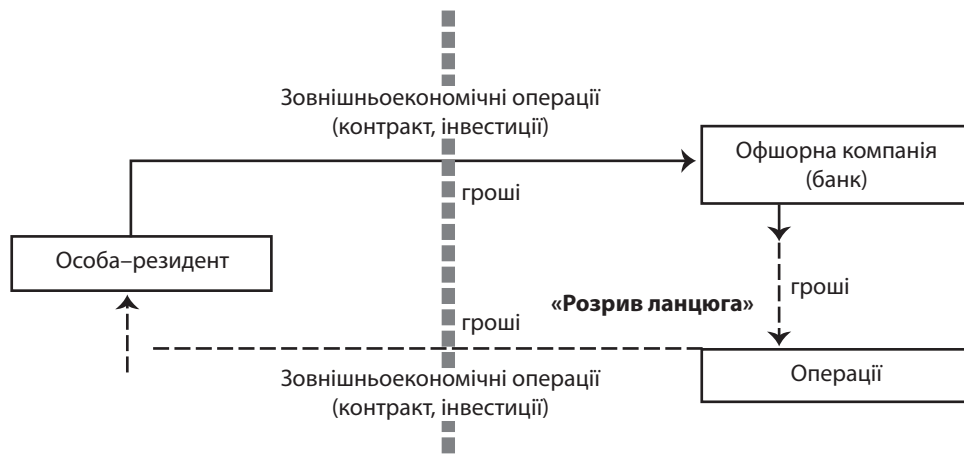


Рис. 1. Схема використання офшорних компаній на КХП

Вказана базова схема може модифікуватися в більш складні організаційно-фінансові конструкції, наприклад, як розділ угод на поставку коксу і виробничих операцій на два незалежних договори: один витратного, другий – дохідного характеру (рис. 2).

За агентською угодою іноземна компанія доручає українському підприємству здійснити на умовах комісії ряд юридичних і фактичних дій: закупити сировину і комплектуючі у постачальників, самостійно або із залученням підрядників виконати ряд виробничих робіт, здійснити зберігання, доставку і реалізацію продукції на умовах володіння і розпорядження, брати на себе оплату від реалізованої продукції, оплатити податки і перерахувати дохід на іноземний рахунок. Таким чином, якась частина виробничого циклу або вид продукції може бути легально виведена з-під оподаткування в Україні. Реалізація такої схеми не по-

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

рушує фактичну діяльність КХП, але переводить його в пільговий режим з легальним розширенням можливостей роботи з наявними коштами, вивозу і ввозу капіталу, перенесення строків сплати ПДВ тощо.

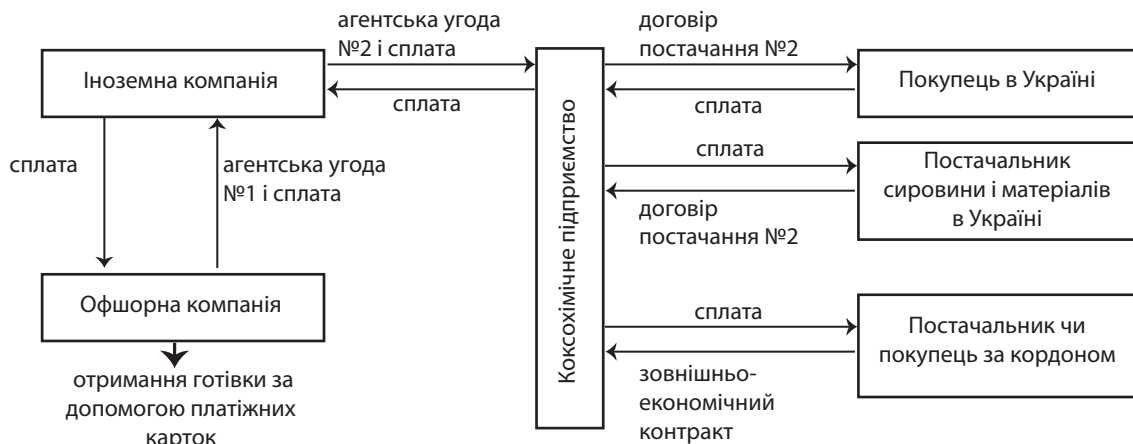


Рис. 2. Схема зниження податків у виробництві коксу за рахунок використання офшора

Необхідно зазначити, що КХП, як і багато великих вітчизняних підприємств, не контролюють власні фінансові потоки. Контроль за поставками сировини і устаткування на підприємство, а також за збутом продукції здійснюють посередницькі структури, які і акумулюють у себе основну масу прибутку. Підприємство-виробник, як правило, виконує лише виробничі функції, одержуючи за це суму, ледве покриваючу собівартість продукції. Розвиток подібних тенденцій може призвести до того, що фінансові ресурси вітчизняних КХП повністю перейдуть під контроль тіньових структур і організованих злочинних угруповань, що негайно вплине на рівень збирання податків і доходи держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Щодо схем мінімізації сплати податків: лист Міністерства фінансів України: від 25.04.2008 р. за № 31-20010-3-8/3337. – Електронний ресурс: – Режим доступу: <Система інформаційно-правового забезпечення ЛІГА: ЗАКОН>

.....

УДК 339 (476.6)

НАЛОГОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И МЕТОДЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

Каморник Анастасия Ивановна

аспирантка кафедры налогов и налогообложения

Белорусский государственный экономический университет

Исследование вопросов влияния налогового бремени на экономический рост страны, развитие регионов либо отдельно взятых субъектов хозяйствования находится в центре внимания ученых и экономистов-практиков.

Данная проблематика с позиции субъектов хозяйствования, на микроуровне, рассматривается, прежде всего, в ракурсе перспектив роста и развития предприятия в условиях заданного налогового механизма. Так, существуют различные подходы к оценке налоговой нагрузки на предприятия и критерии оценки тяжести налогового бремени.

В то же время отдельные ученые рассматривают влияние налогового бремени на финансовую устойчивость субъекта хозяйствования.

Вопросы обеспечения финансовой устойчивости страховых организаций являются первостепенными не только в системе государственного регулирования страховой деятельности, но и в системе финансового

менеджмента страховых организаций. Именно поэтому совершенствование механизма налогообложения страховых организаций, формирование эффективной системы налогового планирования в страховой организации не могут осуществляться без учета влияния налогового механизма на финансовую устойчивость страховой организации.

Несмотря на то, что в работах таких ученых, как В. А. Бородин, М. С. Власова, В. Н. Незамайкин нашли отражение вопросы оценки налоговой устойчивости, в настоящее время влияние обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды на финансовую устойчивость предприятий и, в частности, страховых организаций не изучено.

Вышеуказанные авторы предлагают производить оценку влияния налоговых платежей на финансовую устойчивость предприятия через показатель налоговой устойчивости, который показывает способность субъекта хозяйствования отвечать по обязательствам по уплате обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, и предлагают различные подходы к расчету данного показателя.

Так, М. С. Власова предлагает оценивать уровень налоговой нагрузки в собственных источниках формирования оборотных средств [1].

В. Н. Незамайкин предлагает определять коэффициент налоговой устойчивости по формуле:

$$K_{ny} = \frac{H - Z_{mn}}{ОДС + ДЗ - КЗ},$$

где K_{ny} – коэффициент налоговой устойчивости;

H – сумма обязательных налоговых платежей, уплаченных в бюджет и внебюджетные фонды, за анализируемый период;

Z_{mn} – задолженность по налоговым платежам, подлежащих к уплате в бюджет и внебюджетные фонды, прошлых периодов;

$ОДС$ – остаток денежных средств;

$ДЗ$ – дебиторская задолженность на конец анализируемого периода;

$КЗ$ – кредиторская задолженность на конец анализируемого периода [2].

В качестве недостатка данной методики можно определить то, что автор исключает задолженность прошлых лет из величины налоговых платежей, подлежащих к уплате в бюджет и внебюджетные фонды, поскольку налоговые органы, используя аппарат принудительного взыскания, могут взыскать задолженность в текущем периоде. В то же время не совсем корректно принимать к расчету в целом сумму дебиторской задолженности, а также суммы кредиторской задолженности в полном объеме, поскольку в расчет могут быть приняты налоговые платежи, уплата которых приходится на будущие периоды.

Существенную роль в обеспечении налоговой устойчивости субъекта хозяйствования оказывает величина чистых активов. Фактически чистые активы представляют собой активы, свободные от обязательств, и характеризуют собственный капитал субъекта хозяйствования. Отношение обязательных платежей определяет степень зависимости устойчивого функционирования субъекта хозяйствования от величины налоговых обязательств. Чистые активы должны покрыть сумму налоговых платежей, подлежащих к уплате в бюджет и внебюджетные фонды.

С учетом вышеизложенного нами предлагается расчет показателя налоговой устойчивости страховщика производить по формуле:

$$K_{ny_{страх}} = \frac{H}{ЧА},$$

где $K_{ny_{страх}}$ – коэффициент налоговой устойчивости страховой организации;

$ЧА$ – чистые активы страховой организации.

В случае если значение предложенного показателя меньше единицы, можно говорить о том, что организация устойчива в налоговом отношении и величина уплачиваемых налогов не оказывает серьезного влияния на экономическую деятельность организации. Значения предложенного показателя больше единицы

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

свидетельствуют о существенном влиянии величины налоговых платежей, подлежащих к уплате в бюджет и внебюджетные фонды, на экономическую деятельность организации, ее финансовую устойчивость.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Власова М. С. Разработка механизма управления экономической устойчивостью горного предприятия при мониторинге его обязательных платежей: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук.: 08.00.10; 08.00.05 / М. С. Власова. – М., 2003. – 26 с.
2. Бородин В. А. Налоговая нагрузка как составляющая финансовой устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 32. – С. 10–16.

УДК 658.155

ВЗАЄМОДІЯ ДЕРЖАВИ ТА ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Касьянова Любов Василівна

аспірантка

Харківський національний економічний університет

Стимулювання інноваційного розвитку є пріоритетним напрямом, що дозволить подолати наслідки кризових явищ та наблизити соціально-економічний рівень України до розвинутих країн.

На перший погляд в інноваційному розвитку зацікавлені як держава, що отримує від інноваційної діяльності конкурентні переваги у вигляді нових технологій, продукції, росту НТП, зміцнення фінансового стану, розвинення наукового потенціалу країни, так і підприємства, які впроваджують інновації та займаються інноваційною діяльністю, що отримують переваги у вигляді розвитку виробництва, створення нової науково-технологічної бази, розвитку партнерських зв'язків, розширення ринку збуту, збільшення кількості споживачів, нарощування прибутку, а відповідно і підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Однак, як держава, так і окремі підприємства несуть значні втрати на початковому етапі впровадження інновацій. Держава втрачає податкові надходження, надаючи підприємствам податкові пільги інноваційного спрямування, інвестиції в пріоритетні інновації, які повернуться через значний проміжок часу. Підприємство на початкових етапах життєвого циклу інновацій здійснює тільки витратні заходи, не отримуючи при цьому доходу. Тому на фоні фінансової кризи, коли підприємства знижують свою активність, мають заборгованість перед працівниками у заробітній платі та інші соціально-економічні проблеми, вони обмежують участь у інноваційному процесі.

Виходячі з цього, важливим завданням державної економічної політики є формування сприятливих умов для інноваційної діяльності та створення такого організаційно-правового механізму, який би мотивував підприємства для впровадження та розвитку інновацій.

Взаємодію держави і підприємства в процесі державної підтримки інноваційної діяльності можна представити у такому вигляді (рис. 1).

Загальною метою системи стимулювання інноваційного розвитку є активізація інноваційної діяльності в певному напрямі, а також забезпечення структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності реального сектору економіки [1].

Аналіз підтримки інновацій у розвинутих країнах свідчить про провідну роль держави у стимулюванні інновацій. Традиційно використовуються три основні методи стимулювання інноваційних процесів: податкове стимулювання; стимулювання за допомогою амортизаційної політики як самостійного механізму управління відтворенням, а не як складової податкової політики; пряма фінансова підтримка підприємств [2; 3].

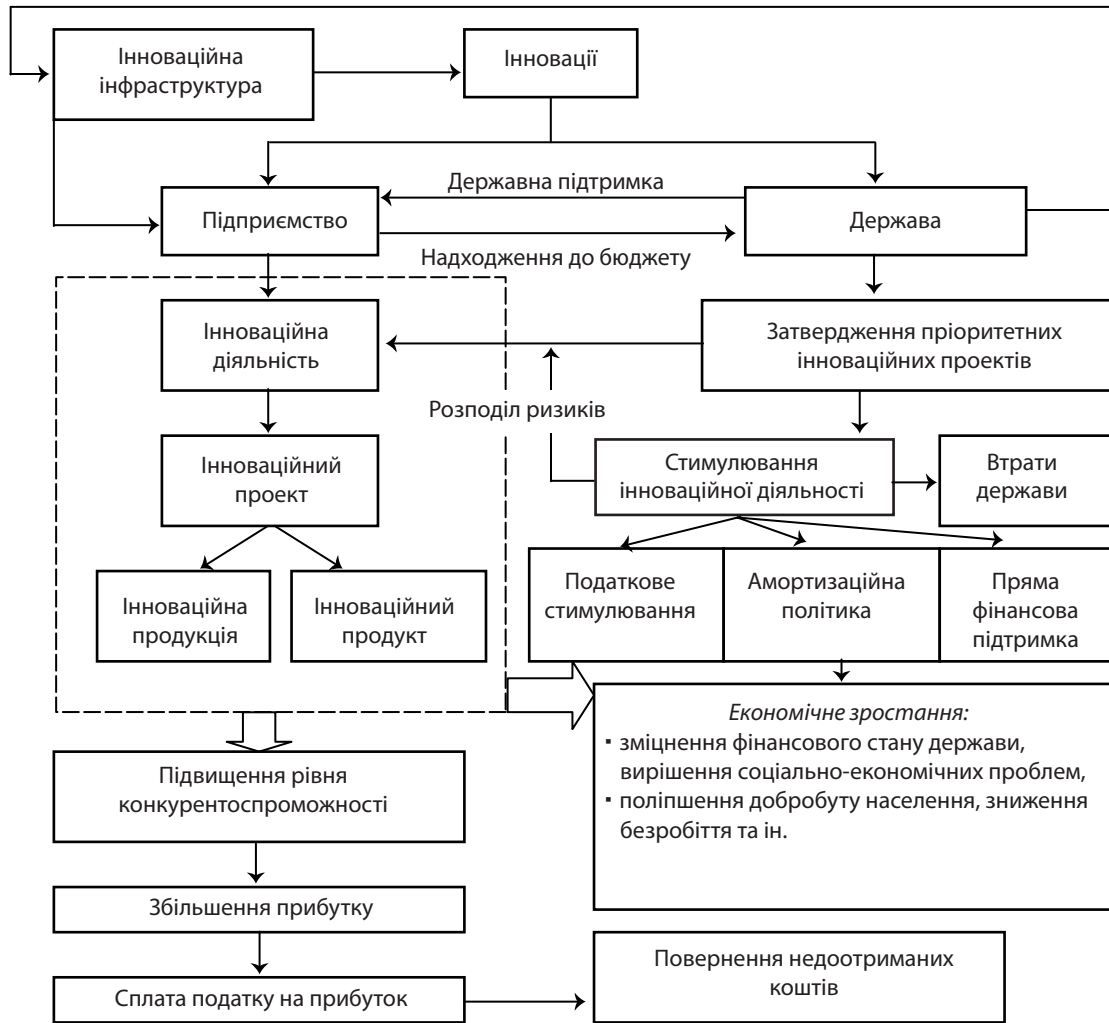


Рис. 1. Взаємодія держави і підприємства щодо стимулювання інноваційної діяльності

Найбільш поширеним є податкове регулювання інноваційного розвитку. Держава, зацікавлена в економічному розвитку, надає інноваційним підприємствам пільги. Зменшення податкових надходжень, що є наслідком використання інструментів податкової політики у стимулюванні інноваційної діяльності, звужує фінансові можливості держави щодо здійснення покладених на неї функцій. Однак, держава, крім зростання соціально-економічних показників розвитку, отримує втрачені внаслідок надання податкових пільг кошти у вигляді сплати податків. Прі цьому об'єктивно необхідним є встановлення певних умов чи обмежень, дотримання яких дозволить суб'єктам господарювання скористатися зменшенням податкового тягаря.

За цих обставин, більш детального розгляду потребує питання щодо можливості чи доцільності використання встановлення зв'язку між умовами, за яких платники податків зможуть зменшити податковий тягар, та певним видом (типом) інновацій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку : Монографія / За заг. ред. Т. А. Васильєвої, В. Г. Бороною. – Суми : Вид-во СумДУ, 2009. – 351 с.
2. Кулагин А. С. О моделировании инновационной деятельности / Кулагин А. С., Леонтьев Л. И. // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2002. – №1(10).
3. Науково-технічна політика Європейського Союзу: досягнення, проблеми, перспективи / І. Ю. Єгоров, В. І. Карпов, К. С. Степанкевич, К. А. Чекмарьов; [під заг. ред.: А. О. Чекмарьов]. – К.: НБУВ, 2004. – 147 с

ВИБІР РЕГУЛЯТОРНИХ ПІДХОДІВ ДО ЗАПОБІГАННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИКІВ

Корват Олена Валеріївна

молодший науковий співробітник кафедри фінансів та кредиту

Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

Пруденційне регулювання (від англ. *prudential* – розсудливий) – це державне регулювання платоспроможності фінансових установ через законодавче визначення принципів, правил, вимог до фінансової діяльності, контроль їх дотримання, застосування виправних заходів для забезпечення загальної фінансової стабільності ринку. Створення в Україні системи пруденційного регулювання є одним з важливих завдань держави, про що свідчить прийняття Держфінпослуг у липні 2010 року Концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами [1]. У Концепції підходи пруденційного регулювання страхової діяльності в Україні чітко не визначені, але як орієнтир для страховиків обрано режим Solvency II [2], основна мета якого – усунення найбільш серйозних розбіжностей між системами регулювання страхової діяльності країн-членів ЄС та впровадження більш ефективного наглядового ризик-орієнтованого підходу.

Експерти зазначають [3], що для гармонізації регулювання з міжнародними стандартами насамперед необхідне концептуальне визначення його філософії, принципів та підходів. Це визначило мету дослідження: обґрунтування доцільності застосування існуючих регуляторних підходів до запобігання неплатоспроможності страховиків в Україні.

Державне регулювання ринків фінансових послуг може базуватися на принципах або на правилах [4]: перший підхід визначає ціль, згідно з якою регуляторні вимоги тлумачаться залежно від обставин, другий встановлює регуляторні вимоги у вигляді правил. Це зумовлює наглядовий підхід: у *першому* випадку оцінюються ризики досягнення страховиками визначених законодавством цілей, у *другому* – контролюється дотримання ними вимог. Аналіз світового досвіду [2–5] дозволив автору виділити характеристики регуляторних підходів (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика підходів регулювання ринку фінансових послуг

Регуляторний підхід	Регулювання на основі правил	Регулювання на основі принципів
Ознаки регуляторного підходу	<ul style="list-style-type: none"> ▪ вимоги законодавства визначаються у вигляді правил, виконання яких контролюються наглядом за дотриманням вимог 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ визначається ціль, згідно з якою регуляторні вимоги тлумачаться залежно від обставин, а нагляд оцінює ризики досягнення цілі
Базові умови ефективного функціонування	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ринок, що вимагає контролю ▪ саморегулювання окремих сфер ▪ механізм вирішення суперечок ▪ програми навчання споживачів ▪ публічне розкриття інформації 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ конкурентний ринок ▪ ефективне саморегулювання ▪ інститут омбудсмена ▪ активність споживачів ▪ ефективна ринкова дисципліна
Спрямованість	<ul style="list-style-type: none"> ▪ консолідація ринку 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ лібералізація ринку

Аналізуючи табл. 1, можна зробити висновок, що в Україні сьогодні доцільно застосовувати регуляторний підхід на основі правил через існуючі умови функціонування фінансової системи. Загрозою недосягнення завдань пруденційного регулювання, зокрема щодо запобігання неплатоспроможності страховиків та попередження системної кризи на страховому ринку, є можлива невідповідність регуляторних правил стану та тенденціям ринку. Регулювання на основі принципів більш дієве, але в умовах справедливої конкуренції, ефективної ринкової дисципліни та саморегулювання.

Автором проведено зіставлення регуляторних підходів діючої та майбутньої систем регулювання платоспроможності в ЄС, яке продемонструвало, що Solvency I можна характеризувати як режим регулювання, який базується на правилах, а Solvency II – переважно на принципах.

Український страховий сектор, на думку Л. Асталоса [3], має всі можливості для своєчасної та повноцінної адаптації фінансового регулювання й нагляду до світових вимог. Для цього необхідно знайти особливий український компроміс наглядових підходів під час дії режиму Solvency I, та поступово адаптувати його до «ризикового» режиму Solvency II. Таким чином, запровадження в Україні дієвої системи пруденційного регулювання страхової діяльності доцільно проводити шляхом поетапного збільшення наглядових акцентів на операціях страховиків, від яких залежить їх фінансовий стан, для поступового запровадження нагляду на основі оцінки ризиків, а також послідовного переходу на нові регуляторні вимоги, зокрема стандартизовану оцінку платоспроможності Solvency II, із попереднім аналізом готовності ринку до відповідних змін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс] : затв. розпорядженням Держфінпослуг України від 15.07.2010 р. № 585 // Пенсійна реформа в Україні. – Режим доступу : http://www.pension.kiev.ua/files/fsr_concept_prudential_supervision_n_585_15jul2010.pdf.
2. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) (recast) // Official Journal of the European Union (OJEU). – 17.12.2009. – L 335. – P. 1–155.
3. Асталос Л. Бачення й стратегія українського страхового сектору та страхового нагляду (2008–2015) [Електронний ресурс] / Л. Асталос // ЛСОУ. – Режим доступу : http://www.uainsur.com/ua/tacis/tacis_3/3_1.doc.
4. Chatterjee A. International Developments in Insurance Supervision – Conclusions for Emerging markets [Electronic resource] / A. Chatterjee // II International Conference Insurance in Central Asia, May 26–27, 2008. – Mode of access : http://www.in-sure.ru/files/pdf/Kazakhstan_2008/Session1.1_Chatterjee.pdf.
5. Sandström A. Solvency: models, assessment and regulation / A. Sandström. – Taylor & Francis Group, 2006. – 423 p.

УДК 336.225.6

ЩОДО АНТИЦИКЛІЧНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Костяна Оксана Вікторівна

аспірант кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

Економічні цикли в господарському житті і житті окремих суб'єктів, держав і світової економіки в цілому є невід'ємною характеристикою економічного розвитку і викликані низкою причин різних за характером та ступенем впливу. Зазвичай у стані економічної нестабільності, що спричинена циклічними коливаннями при переході від одного стану рівноваги економічної системи до іншого, виникає багато негативних наслідків у всіх сферах суспільного та економічного життя, що значно ускладнює провадження господарської діяльності. Така ситуація обумовила необхідність активного втручання з боку держави в економічні процеси. Загальною стратегічною ціллю державного регулювання економіки виступає забезпечення сталого економічного зростання, однак на різних стадіях циклу перед державою постають важливі поточні завдання, що потребують негайного вирішення, тому повинен змінюватися і характер державного регулювання економіки взагалі, і такої його складової як податкове регулювання.

Об'єктом державного регулювання економіки є економічна система, основні характеристики якої трансформуються с плином часу, через те що сама система знаходиться в постійному циклічному русі. І від того, на якій стадії циклу вона перебуває в певний момент часу, залежать і її основні складові, і її внутрішня

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

структура, а відповідно й ті цілі і завдання, які постають перед державою при провадженні регулювання, тому відрізняються і методи, а також їх комбінації, які доцільно використовувати.

З огляду на те, що циклічні коливання є невід'ємною об'єктивною характеристикою функціонування всіх економічних систем, необхідним є формування державної економічної політики взагалі і всіх її складових елементів з урахуванням циклічності розвитку. Для аналізу завдань державного регулювання на різних стадіях циклу використовується проста чотирифазова модель, відповідно до якої виділяють такі фази циклу як спад, депресія, поживлення та піднесення [1].

Одним із провідних важелів державного регулювання є податкове регулювання. За допомогою податкових інструментів держава має можливість впливати на економічні процеси опосередковано, мотивуючи суб'єктів господарювання до певних дій, через вплив на їхні економічні інтереси.

За антициклічного податкового регулювання, заходи якого спрямовані в напрямі, протилежному циклічному руху, відповідно до рекомендацій кейнсіанської школи необхідне зниження податкового навантаження в період економічного спаду та збільшення в період піднесення [2].

Однак реалізація на практиці подібного підходу і використання в повній мірі регулюючого потенціалу податків є обмеженим, адже для держави часто на перший план виходить проблема наповнення Державного бюджету, особливо в період спаду. Антициклічне податкове регулювання може бути реалізоване в двох формах – за допомогою автоматичних стабілізаторів, вбудованих в податкову систему і через заходи дискреційної податкової політики, що проваджуються в державі при виникненні нагальних проблем.

У період економічного спаду, коли впродовж невеликого проміжку часу відбувається значне стиснення ділової активності, необхідно пом'якшити стрімке падіння економіки, запобігти скороченню обсягів виробництва та споживання, масовим банкрутствам підприємств та фінансових установ, суттєвому збільшенню безробіття та забезпечити стримування інфляційних процесів. Сприятиме вирішенню таких завдань зменшення податкового навантаження шляхом створення податкових пільг особливо для тих видів діяльності, де кризові явища найбільш поширені. Причому більш відчутними для підприємств будуть пільги з непрямих та майнових податків, адже у фазі спаду зростає частка збиткових підприємств, тому оподаткування прибутку менше впливає на фінансовий стан підприємств.

У період депресії, коли падіння вже закінчилося, а економічна ситуація залишається стабільно несприятливою, необхідно здійснювати підтримку економічних суб'єктів, щоб створити потенціальні резерви для подальшого зростання, а також важливо забезпечити підтримку соціальної сфери, адже на рівень життя населення істотно впливає негативний стан економіки. У податковій сфері в такий період невисоке податкове навантаження сприятиме покращенню матеріального стану суб'єктів. Створення істотних податкових послаблень з податку на прибуток приведе до збільшення підприємницької активності та пришвидшить перехід до наступної фази циклу.

На стадії поживлення, коли у господарському житті держави відбувається зростання всіх показників, треба створити сприятливі умови для такого зростання через стимулювання інноваційного розвитку та технічного переоснащення виробництв, формування оптимальної галузевої структури. В цей період для нормального функціонування суб'єктів економіки вже не є необхідною підтримка їх фінансового стану з боку держави, тому на даному етапі доцільно скорочувати коло податкових пільг, обмежившись в першу чергу тими, що спрямовані на стимулювання інноваційного розвитку. Посилення податкового навантаження має бути помірним, адже надвисокі податки можуть призвести до істотно сповільнення темпів росту.

У період піднесення необхідно, з *одного боку*, підтримувати та стимулювати подальше зростання, а з *іншого* – не допускати суттєвих дисбалансів в окремих сферах, до яких призводить надвиробництво в окремих галузях, або надвисокий попит на певні види товарів, що призводить до необґрунтованого росту цін на них. Досягти цього можливо за допомогою посилення податкового навантаження в тих сферах, де можливий «перегрів».

Таким чином, державне регулювання економіки взагалі і податкове регулювання зокрема для забезпечення сталого економічного зростання має носити антициклічний характер.

ЛІТЕРАТУРА

1. Burns A., Mitchell W. Measuring Business Cycles. – N.Y. National of Economic Research, 1946.
2. Кейнс Дж., Общая теория занятости, процента и денег. – М: Экономика, 1978. – 428 с

УДК 336.025

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ З ВНУТРІШНІМ
ПОДАТКОВИМ КОНТРОЛЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ**Котинська Юлія Олександрівна**

студентка фінансового факультету

Коновалов Євгеній Ігорович

старший викладач кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

Особливості оподаткування підприємств досить різноманітні і вимагають адекватного облікового забезпечення, оскільки будь-які відхилення від установлених вимог нормативних актів призводять до відчутних втрат через застосування фінансових санкцій податковими інспекціями як до керівників та облікових працівників, так і підприємств. Дуже важливим фактором фінансової діяльності підприємства є належне забезпечення облікової звітності податків і податкових платежів, саме тому на організацію внутрішнього податкового контролю в цій діяльності направлено багато уваги як на великому, так і на малому підприємстві. На даному етапі розвитку підприємництва проблема формування методології підсистеми податкового обліку у взаємозв'язку з вимогами звітності вимагає серйозних наукових досліджень і є актуальною.

Багато вчених займалися цією проблемою на протязі дуже довгого проміжку часу. Серед них Ю. Б. Іванов та А. Т. Крисоватий, які охарактеризували контроль системи податкового обліку як одну з функцій податкового менеджменту на підприємстві, а також привели тлумачення податкового обліку та охарактеризували його [3]. П. К. Бечко та Н. В. Лиса привели одне з можливих визначень поняття «корпоративний податковий контроль» та розглянули його як функціональний елемент системи податкового менеджменту на підприємстві [1]. В. Бурцев виявив таку особливість внутрішнього податкового контролю як двоїсту роль в процесі управління організацією [2].

Об'єктом дослідження виступає внутрішній корпоративний податковий контроль та система податкового обліку на підприємстві. Головною метою є виявлення взаємозв'язку між цими поняттями та аналіз умов їх ефективного застосування на підприємстві. Виходячи з мети даної роботи, можна сформулювати задачі, які ставить автор у цій роботі:

- виявити елементи системи – підприємство, де є прояви взаємозв'язку податкового контролю та податкового обліку;
- проаналізувати умови ефективного застосування цих елементів.

Податковий облік здійснюється шляхом суцільного, безперервного й документального обліку господарських операцій, пов'язаних з обчисленням податкової бази для конкретного податку [3].

Некоректне ведення податкового обліку призводить до недоплати податків, за що до платника можуть бути застосовані фінансові санкції, заходи щодо забезпечення погашення податкового зобов'язання і кримінальна відповідальність. Щоб ведення податкового обліку було законодавчо правильним та не несло небажаних наслідків, його потрібно постійно контролювати. Причому цей контроль повинен бути не тільки зовнішнім, але й внутрішнім, що дозволить підприємству вчасно виявити помилки у звітності та виправити їх до перевірки посадовими особами. Дієвість податкового обліку на підприємстві неможлива без налагодженого внутрішнього податкового контролю, який являє собою завершальний етап корпоративного податкового менеджменту.

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

Мета внутрішнього податкового корпоративного контролю складається з акуратного ведення фінансових документів; своєчасного і належного заповнення всіх реєстрів податкової звітності; захищеності активів підприємства від розтрат і розкрадань; забезпеченні вірогідності бухгалтерського обліку [4]. Саме мета внутрішнього податкового контролю і виявляє безпосередню залежність податкового обліку від системи податкового контролю на підприємстві.

Взаємозв'язок податкового обліку з податковим контролем на підприємстві полягає в таких факторах:

1. Контроль правильності складання первинних документів податкового обліку, реєстрів податкового обліку і податкової звітності;
2. Контроль повноти і своєчасності сплати податкових платежів;
3. Контроль витрат на податковий облік;
4. Контроль ефективності використання податкової політики;
5. Контроль ефективності взаємодії відділу бюджетування з іншими підрозділами підприємства при підготовці податкового бюджету;
6. Контроль правильності розрахунку показників податкового бюджету, розробленого на основі оптимізаційної моделі податкового обліку;
7. Контроль ефективності взаємодії відділу бюджетування з іншими підрозділами підприємства при підготовці податкового плану [3].

Таким чином, податковий облік на підприємстві на рівні з корпоративним податковим контролем займають важливе місце на шляху до економічного розвитку підприємства. Саме за допомогою цих складових корпоративного податкового менеджменту можна досягти досконалого стану податкової дисципліни платника, а також уникнути багатьох наслідків неправильного ведення податкової звітності. Помилки податкового обліку гальмують розвиток підприємства та забирають у нього багато ресурсів та часу, які можна використати для модернізації підприємства. Належний рівень ведення податкової звітності та податкового контролю підвищують репутацію підприємства. Отже, підприємство, яке бачить себе не тільки завтра, але й через десять років, повинно застосовувати разом податковий облік та внутрішній корпоративний податковий контроль та спрямовувати свої дії на підвищення ефективності податкового менеджменту підприємства взагалі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бечко П. К., Лиса Н. В. Податковий менеджмент: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009 – 288 с.
2. Бурцев В. В. Внутренний контроль: основные понятия и организация проведения // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 4. – С. 38.
3. Иванов Ю. Б., Крисоватий А. І. та ін. Податковий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2008 – 525 с.
4. Чернякові Т. М., Лобач Д. Внутрішній корпоративний податковий контроль, - Східноукраїнський національний університет імені В. Даля.

.....

УДК 330.526.32:364.1(477)

ПРОЖИТКОВИЙ МІНІМУМ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ У СКЛАДІ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Коцюрубенко Ганна Миколаївна

аспірантка кафедри фінансів

Одеський державний економічний університет

Зміни, які були пов'язані з переходом до ринкових методів економічної діяльності, стали каталізатором появи нових учасників, зокрема виділення домогосподарства як самостійного та повноправного суб'єкта, що безпосередньо задіяний у всіх процесах, пов'язаних з виробництвом, розподілом та споживання ВВП країни. А від так, домогосподарство залучається до фінансових відносин та стає їх невід'ємною складовою, у тому числі через формування грошових потоків. Ці потоки пов'язують домогосподарство з іншими учасниками, створюють умови для належного розвитку і задоволення потреб членів даного утворення, та складають матеріальну основу фінансів домогосподарств.

Фінанси домогосподарств визначають як «сукупність економічних відносин, матеріалізованих у грошових потоках, у які вступають домашні господарства з приводу формування, розподілу й використання фондів коштів із метою задоволення матеріальних і духовних потреб своїх членів» [1, с. 10].

Отже, виступаючи суб'єктом фінансових відносин, домогосподарства залучаються до взаємодії з іншими учасниками, одним з яких виступає держава, адже саме держава в особі уповноважених органів за допомогою низки економічних важелів має безпосередній вплив на стан функціонування фінансів домогосподарств, зокрема через встановлення соціальних стандартів життя населення, що має безпосередній вплив як на формування доходів, так і щодо можливості та необхідності здійснення витрат домогосподарствами. До визначальних показників, що характеризують рівень життя населення, відноситься показник прожиткового мінімуму, який відображає у вартісному еквіваленті мінімальний набір товарів (продовольчих та непродовольчих) і послуг, що їх має отримувати індивід задля забезпечення фізіологічних, духовних та соціальних потреб.

Прожитковий мінімум виступає інструментом безпосереднього впливу на стан функціонування фінансів домогосподарств, адже використання даного показника для встановлення мінімальної заробітної плати, пенсій за віком, різних видів соціальних трансфертів і т. ін. у певній мірі визначає як величину доходів домогосподарства та сплачених податків з отримуваних доходів, так і можливі напрями витрачання коштів, наприклад формування додаткового пенсійного фонду за умови гарантування державою певного рівня мінімального пенсійного забезпечення тощо. Крім того, фактично сума прожиткового мінімуму є тією граничною сумою грошових коштів, які є необхідними для членів домогосподарства задля можливості фізичного існування даного суб'єкта ринкової економіки, адже без забезпечення потреб та послуг, вартість яких включена до складу даного показника, мова взагалі не може йти про існування, а тим більше – про повноцінну участь домогосподарства у фінансових відносинах.

Проте, в сучасних умовах функціонування вітчизняних домогосподарств, прожитковий мінімум не виконує покладених на нього функцій та не виступає повноцінним індикатором, що відображає першочергові потреби й вартісний еквівалент можливості їх забезпечення [2].

Так, за даними експертних оцінок, прожитковий мінімум у 2007 році мав би складати 1 249 грн, але згідно з законодавчими актами даний показник на кінець року досяг значення у 532 грн, на кінець 2010 року прожитковий мінімум складав 875 грн проти визначених експертами 2 000 грн [2; 3].

Такі розбіжності пов'язують у першу чергу з нелегітимністю споживчого кошика, який складає основу для встановлення прожиткового мінімуму, та невідповідністю набору продуктів та послуг, що використовується для розрахунків, як фізіологічним нормам, так і сучасним потребам населення [2, с. 108–109].

669,7 млн грн. Загалом по системі НПФ серед вкладників спостерігається тенденція до скорочення або тимчасового припинення сплати внесків на користь своїх учасників, що спричинена нестабільною економічною ситуацією, яка на даний час має місце в країні;

- пенсійні виплати станом на кінець II кв. 2009 р. становили 52,9 млн гривень. Станом на кінець 2008 р. пенсійні виплати становили 27,3 млн грн;
- загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 30.06.09 р. становить 734 млн грн;
- за період існування пенсійних фондів загальна сума інвестиційного доходу становила 153,1 млн грн або 22,9 % від суми сплачених внесків;
- середньорічна дохідність системи НПФ за 2005–2008 рр. та I кв. 2009 р. складала 16 %. У 2008 р., коли дохідність всіх інструментів суттєво знизилася, система НПФ показала дохідність на рівні 18 %. За I кв. 2009 р. середня дохідність складала 15 %. У 2006–2007 рр. середня дохідність за рік сягала відповідно 26 % і 27 %.

Основними причинами, які можуть спонукати підприємства утворювати НПФ, є корпоративні соціальні програми та податкові пільги:

- якщо сума внесків до НПФ підприємством на користь робітника не перевищує 25% від його заробітної плати за рік, то вона може бути віднесена до витрат підприємства і не включатись ні до фонду оплати праці, ні до оподаткованого доходу фізичної особи (п.п. 142.2, 2 абз. ПКУ [1]);
- підприємець має право вилучити з пенсійних накопичень довгострокові фінансові ресурси для реалізації власних інвестиційних програм;
- законодавством України передбачені податкові пільги при роботі з пенсійними активами. Зокрема, не підлягає оподаткуванню інвестиційний дохід, отриманий від здійснення операцій з пенсійними активами. Не менш важливим моментом є оподаткування пенсійних виплат зі зниженим коефіцієнтом: пенсіонер платитиме лише 60 % від ставки податку на доходи фізичних осіб, а після досягнення ним 70 років пенсійні виплати взагалі не оподатковуються (п.п. 170.8.2, а) ПКУ [1]; Розпорядження Держфінпослуг [4]);
- недержавне пенсійне забезпечення, яке фінансується роботодавцем, слугує ефективним мотиваційним фактором для працівників.

Окрім соціально-захисної функції, недержавні пенсійні фонди повинні відігравати роль інвесторів, які мають у своєму розпорядженні інвестиційні ресурси довготермінового використання, і є необхідними для стабільного зростання економіки країни. Для подальшого розвитку ринку недержавного пенсійного забезпечення, а також стимулювання його інвестиційної функції, необхідно реалізувати низку заходів нормативно-правового та організаційного характеру.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий Кодекс України // Бухгалтерія. – 2010. – № 50 (933). – 322 с.
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» №1057-IV від 09.07.2003 // Податки та бухгалтерський облік. – 2003. – №6. – С. 9 – 14.
3. Поворозник В. Щодо реалізації інвестиційного потенціалу недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/December2009/14.htm>
4. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Порядку застосування підпунктів 165.1.27 та 165.1.28 пункту 165.1 статті 165 розділу IV Податкового кодексу України щодо страхових виплат, страхових відшкодувань, викупних сум та пенсійних виплат, отримуваних платником податку за договорами страхування, недержавного пенсійного забезпечення, пенсійного вкладу та довірчого управління» від 24.12.2010 № 997 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE18785.html

УДК 336. 221. 264

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Неустроєва Анна Едуардівна

студентка фінансового факультету

Грачов Алексій Володимирович

кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

Ефективне функціонування ринкової економіки, незважаючи на властиві їй самоорганізацію та само-регулювання, неможливе без державного регулювання економічних і соціальних процесів на рівні суспільства, регіонів та суб'єктів господарювання. Однією з найважливіших та найбільш ефективних складових державного регулювання економіки є податкове регулювання, під яким розуміється цілеспрямований вплив держави на поведінку економічних агентів за допомогою різних методів та інструментів податкової політики для досягнення бажаних соціально-економічних результатів [2, с. 230].

Проблеми податкового регулювання традиційно привертають до себе підвищену увагу науковців і практиків, а саме дане питання досліджують такі вітчизняні вчені як А. Загородній, В. Буряковський, Ю. Іванов, І. Капланець, М. Кучерявенко, І. Майбуров, А. Соколовська та ін.

Дана тема є на сьогоднішній день актуальною, оскільки саме за допомогою податкової політики держава формує джерела фінансування суспільно необхідних витрат, реалізуючи фіскальну функцію податків, в цій сфері перетинаються інтереси держави і регіонів з інтересами суб'єктів господарювання та громадянами – платниками податків.

Метою даної роботи є розгляд місця податкових пільг в системі інструментів податкової політики.

Податкове регулювання реалізується шляхом застосування спеціальних інструментів – засобів податкової політики. У свою чергу, інструменти податкової політики – це сукупність норм податкового законодавства, які забезпечують вплив держави на господарську поведінку платника податків через його економічні інтереси для досягнення бажаного результату [3, с. 16].

Система інструментів податкового регулювання включає в себе підсистему податкового стимулювання та підсистему економічних санкцій за порушення, пов'язані з оподаткуванням. Найбільш динамічною частиною системи інструментів податкового регулювання є перша з підсистем, яка включає в себе три групи інструментів: локальні податкові пільги, спеціальні режими оподаткування та альтернативні системи оподаткування [2, с. 248].

Податкові пільги є одним із найпоширеніших інструментів податкового регулювання, бо саме за допомогою пільг держава регулює певні економічні процеси і забезпечує соціальний захист населення, підтримує та стимулює певні галузі господарства.

Термін «пільга» в Податковому кодексі України визначається як передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності підстав, визначених законодавством [1].

Податкові пільги, як інструмент податкового регулювання, характеризується особливими рисами та ознаками, такими як обмежена сфера застосування, стимулююча направленість, екстериторіальність та мобільність. Також можна виділити такі ознаки податкових пільг як законність встановлення, неприпустимість індивідуального характеру встановлення, неприпустимість дискримінаційного характеру встановлення, добровільність застосування, створення податкових переваг.

Але застосування пільг має як свої переваги так і недоліки. Проблемними моментами застосування пільг у системі оподаткування України є такі:

1. Система пільг практично по всіх податках: уже при самому запровадженні податку одночасно запроваджується і система пільг.
2. Пільги в переважній більшості надаються безстроково, надання пільг не залежить від економічних результатів діяльності підприємств, тобто пільги надаються адміністративним методом, пільги встановлюються для певних видів діяльності.
3. На сучасному етапі розвитку системи надання податкових пільг часто пільги мають необґрунтоване економічне застосування, що наносить шкоди інтересам бюджету, корпоративним та економічним інтересам [4, с. 25].

Пільга може бути засобом стимулювання активності підприємництва у разі виконання таких умов:

- при наданні пільги методом «звільнення» від сплати податку необхідно встановити певний період її дії, а не безстроково, як це існує в системі оподаткування України;
- пільга повинна мати чітку економічну або соціальну спрямованість;
- цільове використання коштів, які звільнюються внаслідок пільгового оподаткування;
- пільга повинна мати інноваційну/ або інвестиційну спрямованість.

Отже, можна зробити висновок хоча податкова пільга у більшості випадків має позитивні наслідки для її суб'єкта оподаткування, який її отримує, але сама система надання податкових пільг має безліч недоліків, які негативно впливають на економіку держави, тому слід досить виважено підходити до процесу її надання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Податковий кодекс України – К.: Алерта; Центр учбової літератури, 2011.
2. Иванов Ю. Б., Тищенко А. Н. Современные проблемы налоговой политики: Учебное пособие. – Х: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 328 с.
3. Иванов Ю. Б. Проблемы податкового регулювання і планування податкових платежів / Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко, К. В. Давискіба, В.В. Карпова, Л. М. Карпов, І. А. Серова; За заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю. Б. Иванова. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 240 с.
4. Литвиненко Я. Податкові пільги: їх вплив, значення і зарубіжний досвід застосування // Економіка, фінанси, право. – 2002. – №6. – С. 21–27.

УДК 336.717 (477)

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

Патюта Інна Миколаївна

аспірантка кафедри фінансів та банківської справи
Національна академія управління

Особливості організації фінансового моніторингу в комерційних банках відіграють важливу роль у здійсненні загальнодержавної політики протидії легалізації (відмивання) коштів, одержаних злочинним шляхом. Серед науковців, які розглядали питання організації фінансового моніторингу в комерційних банках, можна відмітити: О. І. Барановського [5], П. Д. Біленчука [6], Н. М. Внукову [7], Л. М. Чуніхіну [8]. Але тим не менш залишаються поза увагою особливості організації фінансового моніторингу саме в комерційних банках України на базі нормативного вітчизняного регулювання даної проблематики.

На сьогоднішній день нормативно-правовою базою регулювання процесів фінансового моніторингу в комерційних банках виступають Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 28.11.02 № 249-IV [1], Спільна Постанова Кабінету Міністрів України та Національного банку України «Про Сорок рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

боротьби з відмиванням грошей (FATF)» від 28.08.01 № 1124 [2], Постанова Правління Національного банку України «Про схвалення Методичних рекомендацій з питань розроблення банками України програм з метою протидії легалізації (відмивання) грошей, отриманих злочинним шляхом» від 30.04.02 № 164 [3], Постанова Правління НБУ від 14.05.03 №189 «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» [4].

В свою чергу Положенням зазначено, що суб'єкти первинного фінансового моніторингу проводять його за правилами внутрішнього фінансового моніторингу та програмами здійснення.

Базовим принципом розроблення та впровадження правил внутрішнього фінансового моніторингу в комерційному банку та програми здійснення фінансового моніторингу є забезпечення участі працівників банку (в межах їх компетенції) у виявленні фінансових операцій, які можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом.

Необхідно зазначити, що банки на власний розсуд можуть розробляти й реалізовувати в межах чинного законодавства також інші програми, які розраховані на запобігання використанню банківських установ для здійснення легалізації (відмивання) коштів, одержаних злочинним шляхом.

У відповідності до рекомендацій міжнародної групи FATF [9; 10] та на виконання вимог законодавства України для адекватного функціонування заходів, спрямованих на недопущення використання банку для легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, можна запропонувати наступну оптимальну систему організації внутрішнього фінансового моніторингу в комерційному банку, яка б включала в себе такі основоположні елементи, як:

- відділ фінансового моніторингу;
- процес ідентифікації клієнтів;
- моніторинг підозрілих фінансових операцій;
- навчання і підвищення кваліфікації працівників за даним напрямком;
- внутрішній аудит.

У свою чергу надзвичайно важливим в подальшому дослідженні є перспективне удосконалення системи організації фінансового моніторингу в банківських установах, яке збільшить можливість ефективного надання комерційними банками повідомлень до Уповноваженого органу, тим самим знизить можливість легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 28.11.02 № 249-IV.
2. Спільна Постанова Кабінету Міністрів України та Національного банку України «Про Сорок рекомендацій Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF)» від 28.08.01 № 1124
3. Постанова Правління Національного банку України «Про схвалення Методичних рекомендацій з питань розроблення банками України програм з метою протидії легалізації (відмивання) грошей, отриманих злочинним шляхом» від 30.04.02 № 164.
4. Постанова Правління НБУ від 14.05.03 №189 «Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу»
5. Барановський О. І. Боротьба з «відмиванням» грошей у банківському секторі економіки // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 5. – С.10–14.
6. Біленчук П. Д, Задояний М. Т. Правові і управлінські засади моніторингу, контролю, аналізу фінансового сектору економіки: міжнародний і вітчизняний досвід//Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 3. – С. 28–30.
7. Внукова Н. М. Фінансовий моніторинг вдосконалюється // Україна бізнес. – 2007. – № 1-2.
8. Чуніхіна Л. М. Організація первинного фінансового контролю з метою протидії легалізації (відмивання) грошей, отриманих злочинним шляхом, в банках України // Право України. – 2004. – № 7. – С.106–110.
9. FATF Standards: FATF 40 Recommendations [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/7/40/34849567.PDF>

10. IX Special Recommendations and their interpretative notes (October 2001, Incorporating all subsequent amendments until February 2008) // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/8/17/34849466.pdf>.

УДК 338.23:336.221(045)

ОЦІНКА ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО ТЯГАРЯ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Пахомова Крістіна Віталіївна

студентка фінансового факультету

Найденко Олексій Євгенович

кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

У заходах, які були вжиті з метою реформування податкової системи, часто не враховувались складні взаємозв'язки між окремими факторами, пов'язаними через податкове регулювання. Це призвело до нерівномірності податкового навантаження на окремі суб'єкти господарювання, надлишкового податкового тиску, нестабільності податкового законодавства, що безпосередньо вплинуло на зростання тіньового сектора економіки [1, с. 48]. Тому проблема оптимізації податкової політики залишається однією з найактуальніших на сучасному етапі.

Вирішення проблеми ефективної системи оподаткування міститься у дослідженні та аналізі податкового навантаження як основної категорії, що відображає результат функціонування податкової системи держави. Тому сьогодні питання тягара податків привертають до себе дедалі більшу увагу з боку науковців, фінансистів та практиків у сфері оподаткування.

Дослідженню згаданих проблем присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених: В. Андрущенко, Ш. Бланкарта, В. Вишневецького, А. Лаферра, А. Пігу, Е. Селігмана, А. Соколовської, І. Янжула та ін.

У сучасній теорії оподаткування найбільш часто кількісне значення показника податкового тягара використовується для:

- 1) порівняльного аналізу податкового навантаження в різних державах, усередині країни по регіонах і галузях економіки;
- 2) розробки заходів щодо вдосконалення податкової політики;
- 3) формування державної соціальної політики;
- 4) оцінки впливу податків, зборів та інших обов'язкових платежів на економічну поведінку господарюючих суб'єктів.

Таким чином, за допомогою аналізу податкового навантаження на економіку України можливо дослідити чи ефективною була податкова політика держави. Так, у роботі [2] був здійснений аналіз податкового тягара (табл. 1).

Таблиця 1

Податковий тягар на економіку України, обчислений за різними методиками [2]

№	Показник/рік	2005	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7
1	Усього податкові надходження млн грн	98065,2	125743,1	161264,2	234354	199786
2	Платежі до державних соціальних фондів млн грн	53636,4	68508,9	89010,3	100321	97241
3	ВВП млн грн	441452	544153	720731	948056	913345
4	Податковий тягар реальний (рядок 1+рядок 2/3)%	34,36	35,7	34,73	35,3	32,5
5	Податковий борг, млн грн.	9402	7791	6324	7462	9748

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
6	Податковий тягар номінальний(рядок1+рядок2+рядок5/рядок3), %	36,49	37,13	35,6	36	33,5
7	Податкові ножиці (рядок 6 –рядок4),%	2,13	1,43	0,88	0,7	1
8	Рівень тіньової економіки у відсотках до ВВП	30,3	29,8	28,8	26,9	31,4
9	ВВП в тіньовій економіці, млн грн	133759,9	162157,7	207570,5	23865,8	26065,1
10	Прихована оплата праці, млн грн	83849	116347	142220	154361	163465
11	Фіскальний показник номінального податкового тягаря (рядок 1+рядок 2+рядок 5/рядок3-рядок 9),%	52,36	52,89	50	53	54,5
12	Фіскальний показник номінального податкового тягаря (рядок 1+рядок 2+рядок 5/рядок3-рядок 10),%	45,05	47,23	44,35	45,3	46

Завдяки проведеним обчисленням (табл. 1) зауважені такі принципові моменти[2]:

- 1) усі фіскальні показники, які були приведені, демонструють поступове збільшення податкового навантаження на економіку країни, що має негативний вплив як на економіку в цілому, так і на окремі господарські одиниці;
- 2) фіскальний показник податкового тягаря протягом останніх років демонстрував постійне збільшення;
- 3) найбільш прийнятним для практичного використання бачиться обраний фіскальний показник номінального податкового тягаря.

Податкову межу необхідно розраховувати для визначення оптимального рівня податкового тягаря, верхня границя податкової межі – це точка Лаффера 2-го роду, а оптимум повинен перебувати нижче точки Лаффера 1-го роду. Розрахунки для України для умов 2008 року з урахування параметрів господарювання в Україні, розрахованих Г. Акуловою та Т. Меркуловою, свідчать, що податкова межа знаходиться в діапазоні 20,3 – 24,3% [3].

Таким чином, податковий тягар на економіку країни зростає, що негативним чином впливає на господарчі одиниці держави, гілки влади нашої держави мають не збільшувати податковий тягар, а збільшити державні закупівлі і таким чином забезпечити виробництво, а й виходячи із цього стимулювати його.

ЛІТЕРАТУРА

1. Отрошко О. В. Фіскальна політика як засіб стабілізації економіки // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 69-75.

2. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник. /Під редакцією д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І. А. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.

УДК 336.221

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ

Отузова Сурай Батыровна

студентка финансового факультета

Грачев Алексей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент кафедры налогообложения

Харьковский национальный экономический университет

Создание экономических условий формирования и развития территориальных общин предусматривает, прежде всего, создание надежной системы местного налогообложения. Именно местные налоги

и сборы призваны укреплять местные бюджеты, расширять их финансовую автономию. Эффективное использование института местных налогов и сборов является важным способом укрепления всей финансовой системы Украины.

Вопросы взимания местных налогов и сборов рассматривали много ученых, среди которых необходимо выделить В. Рыбака, Б. Адамова, О. Кириленко, В. Блажевича, Г. Машко и др. Следует отметить, что мнения авторов совпадают в одном: необходимости повышения эффективности системы местных налогов и сборов, увеличение их удельного веса в доходах местных бюджетов за счет введения новых видов местных налогов и сборов [1].

Под системой местных налогов и сборов понимаются обязательные платежи юридических и физических лиц, поступающие в бюджет органов местного самоуправления в порядке и на условиях, определенных законодательными актами [3].

В соответствии с Налоговым кодексом Украины, который вступил в силу 1 января 2011 года, изменился список общегосударственных и местных налогов и сборов, по сравнению с действующими ранее нормами Закона о системе налогообложения.

Ранее к местным налогам относили 14 видов платежей, теперь же, после вступления в силу Налогового Кодекса, к местным налогам и сборам относится 5 видов платежей. Сравнение налогов и сборов с ныне действующими платежами приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение налогов и сборов с ныне действующими платежами [2]

До 1 января 2011 года (согласно Закону о системе налогообложения)	С 1 января 2011 года (согласно НК)
<i>Местные налоги</i>	
–	1) единый налог* (до внесения изменений в разд. XIV НК действует по правилам, установленным Указом № 727)
–	2) налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка (вводится с 01.01.2012 г.)*
1) налог с рекламы	–
2) коммунальный налог	–
<i>Местные сборы</i>	
1) сбор за парковку автотранспорта	1) сбор за места для парковки транспортных средств
2) рыночный сбор	–
3) сбор за выдачу ордера на квартиру	–
4) курортный сбор	2) туристический сбор
5) сбор за участие в бегах на ипподроме	–
6) сбор за выигрыш на бегах, на ипподроме	–
7) сбор с лиц, которые принимают участие в игре на тотализаторе и ипподроме	–
8) сбор за право использования местной символики	–
9) сбор за право проведения кино- и телесъемок	–
10) сбор за проведение местного аукциона	–
11) сбор за выдачу разрешения на размещение объектов торговли и сферы услуг	–
12) сбор с владельцев собак	–
	3) сбор за осуществление некоторых видов предпринимательской деятельности (плата за торговый патент)*
*Местными советами устанавливаются в обязательном порядке (в случае неустановления уплачиваются по минимальным ставкам).	

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

В разделе XII Налогового Кодекса (далее НК) в составе местных налогов и сборов числится всего лишь 4 платежа, также отнесен единый налог (п.п. 10.1.2), порядок взимания которого должен быть описан в разделе «Специальные налоговые режимы», но до внесения соответствующих изменений в разделе XIV пока действуют старые правила работы на едином налоге по Указу № 727 «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» (п. 1 подраздела 8 раздела XX «Переходные положения» НК)[2].

Заметим, что налог на недвижимое имущество, и плата за патент, перешли из состава общегосударственных налогов и сборов. Видимо, поэтому они сохранили свой статус повсеместной «общеобязательности». Такие платежи должны быть установлены всеми местными советами решениями сельских, поселковых и городских советов в рамках их полномочий и являются обязательными к уплате на территории соответствующих территориальных громад (п. 10.3 НК). Если органы власти не установят ставки, то в соответствии с п. п. 12.3.5 НК такие налоги и сборы взимаются исходя из норм этого Кодекса с применением минимальной ставки местных налогов и сборов.

Установление двух других, уже ранее известных местных сборов (сбора за парковку и туристический сбор), на той или иной территории решается самостоятельно властями на местном уровне (ст. 10 НК). Иначе говоря, такие сборы в одних населенных пунктах могут быть, а в других нет.

Таким образом, со вступлением в силу НК может произойти снижение поступлений в местные бюджеты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС. – 2000.
2. Податковий Кодекс: про всі зміни. – Х.: Фактор, 2011. – С. 4.
3. Податковий Кодекс України / Уклад. В. Кузнєцов. – Х.: Фактор, 2011. – 496 с.

.....

УДК 336.244

ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ

Рева Тетяна Михайлівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту
Академія митної служби України

В системі інструментів державної регулювання експорту одне із провідних місць належить оподаткуванню. У зв'язку з прийняттям та набуттям чинності Податкового кодексу постають питання щодо оцінки обґрунтованості його норм і положень, послідовності змін і нововведень, зокрема, у сфері експорту товарів.

Відповідно до податкового законодавства в Україні діє порядок відшкодування ПДВ при експорті товарів за принципом місця призначення, що відповідає загальноновизнаним правилам міжнародної торгівлі [1, с. 251]. Це має велике значення для економіки України, оскільки значна частина національного доходу країни залежить від продажу продукції на експорт, частка якого в останні роки стабільно становить більше половини ВВП. Отже, питання відшкодування ПДВ є найбільш актуальним, насамперед, для експортерів.

Нововведенням Податкового кодексу є процедура автоматичного відшкодування ПДВ з бюджету за результатами податкової перевірки, яка триває 20 днів після граничних термінів подання звітності.

Право на отримання автоматичного бюджетного відшкодування податку мають платники, які одночасно відповідають певним критеріям, серед яких:

- питома вага операцій платника за нульовою ставкою ПДВ протягом попередніх 12 місяців сукупно становить не менше 50 відсотків загального обсягу поставок;

- сума розбіжностей між податковим кредитом платника та податковими зобов'язаннями його контрагентів, не перевищує 10 відсотків заявленої платником податків суми бюджетного відшкодування;
- середня заробітна плата працівників не менше ніж у два з половиною рази перевищує мінімальний встановлений законодавством рівень у кожному з останніх чотирьох кварталів та ін. [2].

Суми податку, не відшкодовані платникам протягом встановленого терміну, вважаються заборгованістю бюджету, на яку нараховується пеня на рівні 120 відсотків облікової ставки НБУ.

При позитивному відношенні до нового порядку відшкодування ПДВ в цілому не можна не відзначити, що за підсумками січня поточного року правом на його застосування скористалися лише 24 платника ПДВ.

Одним з можливих способів зниження гостроти проблеми бюджетного відшкодування ПДВ експортерам є зміна підходів до політики податкового стимулювання експортерів. Обкладання нульовою ставкою ПДВ експорту всієї продукції призводить до збереження його сировинної структури, і, як наслідок, застосування екстенсивної моделі економічного розвитку. Тому важливо залишити нульову ставку ПДВ лише для експорту товарів з високою часткою доданої вартості й звільнити від сплати податку експорт іншої продукції. В останньому випадку ПДВ, оплачений у ціні придбаних ресурсів, буде віднесений на витрати виробництва, що виключить можливість відшкодування ПДВ експортерам товарів з низкою часткою доданої вартості.

У зв'язку з цим перехідними положеннями Податкового кодексу передбачено, що операції з постачання відходів і брухту чорних і кольорових металів, зернових культур (крім їх першого постачання сільськогосподарськими підприємствами), деревини звільняються від оподаткування ПДВ. У разі експорту перелічених товарів нульова ставка не застосовується. Отже, Податковий кодекс започаткував перехід до політики диференційованого стимулювання експорту, що має сприяти позитивним змінам в економіці в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Налогообложение: теории, проблемы, решения [Текст] / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др.; под. общ. ред. В. П. Вишневого – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI.

УДК 336.225

ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Рисікова Людмила Олександрівна

студентка фінансового факультету

Ревенко Олена Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

Розвиток інтеграційних відносин, зокрема фінансових, зумовив підвищення значимості конкурентних переваг податкового характеру між країнами на світових ринках мобільних факторів. Створення більш сприятливого податкового середовища дає можливість ефективно залучати іноземні інвестиції, забезпечувати більш стрімке економічне зростання. З огляду на це виникає необхідність як у дослідженні впливу податкової конкуренції на національний та світогосподарський розвиток, так і в практичній розробці напрямків використання інструментів податкового регулювання для забезпечення відповідних конкурентних переваг.

Отже, мета цієї роботи полягає у дослідженні проблемних аспектів впливу податкової конкуренції на сталість національної економіки та особливостей застосування інструментів податкового регулювання для формування конкурентних переваг податкового характеру.

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

Огляд численних публікацій свідчить, що питанням теорії і практики впливу податкової конкуренції на соціально-економічний розвиток (у тому числі та зокрема) країни присвячено наукові праці вчених як: Ю. Іванова, І. Лютого, О. Бозуленко, І. Педь, Д. Серебрянікова, А. Дриги, М. Петренко й ін.

В умовах ринкової економіки одним із головних методів державного регулювання є оподаткування. Держава за допомогою маневрування податковими інструментами створює певні умови для стабілізації та розвитку певних територій, галузей, підприємств, тобто сприяє вирішенню питань, котрі визначають розвиток національної економіки у цілому. Одним із важливих аспектів економічного стану країни в умовах глобалізації є рівень розвитку та конкурентоспроможності (КСП) бізнесу. За загальним рейтингом Doing Business Україна у 2011 році посіла 145 місце з-поміж 183 країн, що досліджувалися. Однією з найбільш проблемних сфер конкурентного середовища нашої країни є оподаткування. Таке твердження підтверджує критерій «простота сплати податків» за рейтингом Doing Business, за яким Україна посіла 181 місце. Отже, Україні притаманна громіздкість процедури сплати податків, яка впливає на простоту введення бізнесу в Україні [1].

В Україні простежується непомірно велике податкове навантаження. Суб'єкти господарювання не мають можливості при такій умові розширювати коло своєї діяльності, що як наслідок впливає на розвиток економіки в цілому. Великі податкові ставки «українського» оподаткування – ще один з чинників несталості економічного розвитку нашої держави. За даними Paying Taxes 2011, для України показник загальної податкової ставки становить 55,5% (% прибутку), що на 14,3% більше, ніж у країнах Європи та Центральної Азії [3].

Для податкових систем різних країн характерна неоднорідна структура в частині розподілу податкових зобов'язань між юридичними та фізичними особами. Так, для України характерний асиметричний розподіл податкового тиску в бік юридичних осіб, що є одним із суттєвих недоліків. Для країн з високим рівнем КСП властива зворотна ситуація. Досвід ринкових перетворень нашої держави дає підстави стверджувати про невисоку ефективність податкових важелів стимулювання КСП національної економіки. Відтак, виникає нагальна потреба у комплексному визначенні слабких місць діючої податкової політики:

- 1) податкова система України характеризується передусім фіскальною спрямованістю, а регулююча функція податків, незважаючи на реформування, недостатньо зорієнтована на стає економічне зростання, що створює певні складності у посиленні позицій щодо податкової конкуренції;
- 2) інституціональна нагромадженість як дестимулятор розвитку податкової конкуренції. Відсутність взаємозв'язку між головними інституціональними елементами системи оподаткування породжує низку проблем, які негативно впливають на формування потенціалу КСП національної економіки.
- 3) достатньо високий рівень податкових ставок та нерівномірний розподіл податкового навантаження, результатом яких є ухилення від сплати податків.

Для розвитку податкової конкуренції на глобальному рівні необхідна більш ефективна та раціональна податкова система, яка забезпечить гідні умови для ведення бізнесу, залучення інвестицій, оптимальний рівень оподаткування та рівень життя в країні в цілому. Отже, можна зробити наступні висновки:

- інструменти податкового регулювання є достатньо ефективними засобами впливу на економічні процеси, але існуюча податкова система потребує виваженого реформування, завдяки чому національна економіка підвищить свої рейтинги конкурентоспроможності у світовому просторі;
- ключова роль податкового фактору КСП пояснює те, що механізми оподаткування значною мірою впливають на формування конкурентного середовища, умови ринкової та податкової конкуренції, визначають можливості формування конкурентних переваг податкового характеру у світовому просторі;
- механізм податкової конкуренції – складний, ієрархічний процес, який має будуватися на теоретико-практичних основах податкової і конкурентної політики. Тільки при забезпеченні такої відповідності суперництво у податковій сфері спроможне забезпечити створення податковою системою конкурентних переваг та посилення конкурентних позицій як на рівні окремих економічних суб'єктів, так і на рівні регіону, держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Исследование Всемирного банка «Ведение бизнеса в 2011 году» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2010/11/05/2720>.
2. Иванов Ю. Б., Ревенко О. В. Податкові аспекти забезпечення конкуренто-спроможності національної економіки // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – Ірпінь, 2009. – С. 72–78.
3. Ease of Doing Business in Ukraine: Paying Taxes 2011 [Электронный ресурс]: – Режим доступа до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#paying-taxes>

УДК 336.226.33:338.4

РОЛЬ ТА МІСЦЕ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ В ПОДАТКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ

Сербіна Анна Віталіївна

студентка фінансового факультету

Найденко Олексій Євгенович

кандидат економічних наук, доцент кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

Податкова система кожної країни є відображенням податкової політики, яка проводиться державою. Основною метою податкової політики є забезпечення фінансових потреб держави, економічного зростання та сприяння гармонізації інтересів держави та платників податків з урахуванням соціально-економічної ситуації в країні.

Без сумніву, фіскальні цілі завжди були і будуть залишатися превалюючими – основними. Інші цілі, хоча і вкрай значущі для держави, мають все ж таки другорядний характер. Це пояснюється тим, що фіскальна функція є первинною в оподаткуванні, всі інші функції вторинні [1, с. 22].

Акцизний податок є досить унікальним податком, адже крім значного фіскального потенціалу він має і вагомий регулюючий вплив, а саме: обмеження споживання шкідливих для здоров'я людини товарів (алкоголь і тютюнові вироби), обмеження споживання екологічно шкідливих для навколишнього середовища товарів (паливно-мастильні матеріали), а також грає перерозподільну функцію (легкові автомобілі, причепи тощо).

Принципи акцизного оподаткування в Україні постійно змінюються, це обумовлено як економічною, так і політичною ситуацією в країні, державною політикою регулювання виробництва та обігу окремих видів підакцизних товарів, а також адаптацією українського законодавства до вимог ЄС.

У вітчизняній науковій літературі приділяється значна увага вдосконаленню податкової системи України, в тому числі питанням акцизного оподаткування та його адаптації до умов ЄС. Це можна побачити у наукових розробках В. В. Андрієнка, В. Л. Андрущенко, Т. О. Бондаренка, О. Д. Данілова, О. М. Данилової, О. М. Жукевич, І. О. Лютого, В. В. Макаренка та інших.

Метою даного дослідження є проведення аналізу акцизного оподаткування, сучасного фіскального значення акцизного податку та пошук можливостей вдосконалення оподаткування акцизним податком в Україні.

Акцизний податок є не менш важливим джерелом формування доходів бюджету, ніж такі податки, як податок з доходів фізичних осіб, податок на прибуток підприємств та ПДВ. В Україні, за даними на 2010 рік, акцизний податок посідає четверте місце серед податкових надходжень до Зведеного бюджету після ПДВ, ПДФО та податку на прибуток підприємств.

Хоча фіскальна ефективність специфічних акцизів, внаслідок вужчої податкової бази, значно нижча, ніж універсальних, однак порівняно з витратами на їх адміністрування, а також фіскальною ефективністю

джетних відносин, як відносин між органами державної влади та місцевого самоврядування з приводу розподілу зобов'язань з видатків та доходних джерел між бюджетами різних рівнів, та регулювання соціально-економічних процесів, що відбуваються в регіоні.

Механізм розподілення бюджетних коштів, які спрямовуються на підтримку регіонів, не вирішує задачі вирівнювання регіональних диспропорцій. Сутність фінансової підтримки, яка втілена у сучасний трансфертний механізм, демонструє рис. 1. На осі ординат представлено номери регіонів, які є ранжованими за мірою зростання бюджетної забезпеченості. З графіку видно, що ранги регіонів значно змінюються, якщо врахувати трансферти з Державного бюджету. Цікаво, що незмінними залишаються ранги чотирьох регіонів: двох, яких починають список і є самими малозабезпеченими (Житомирська та Івано-Франківської області), та двох, які його завершують (Донецька та Запорізька області).

Значно підвищується, відносно інших регіонів, бюджетна забезпеченість з урахуванням трансфертів у Тернопільській (з 3 на 11 ранг),

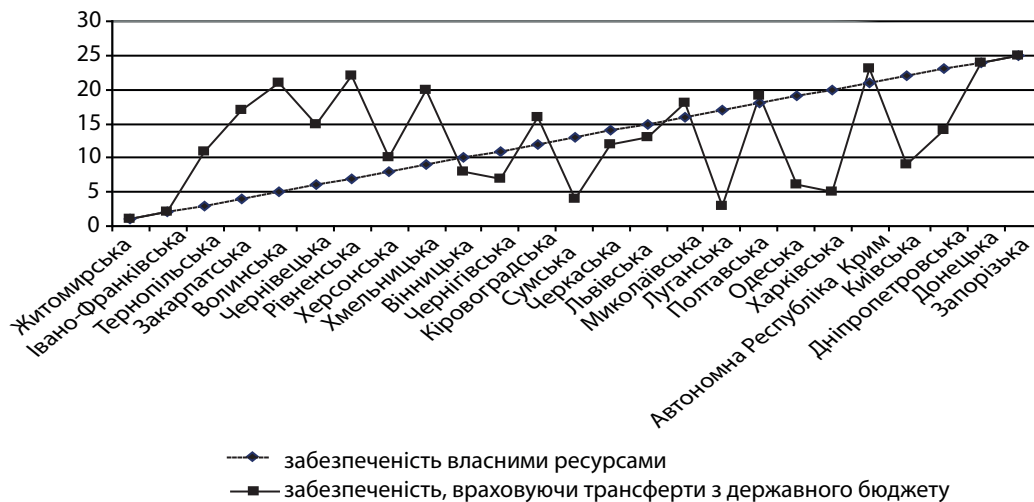


Рис. 1. Ранги регіонів за бюджетною забезпеченістю у 2009 р., грн на душу населення (розраховано за [1])

Закарпатській (з 4 на 17 ранг), Волинській (з 5 на 21 ранг), Чернівецькій (з 6 на 15 ранг), Рівненській (з 7 на 22 ранг), Хмельницькій (з 9 на 20 ранг), Кіровоградської (12 та 16) областей. Натомість урахування дотацій та субвенцій у бюджетній забезпеченості, знижає ранг Чернігівської (11 та 7), Луганської (з 17 на 3), Одеської (з 19 на 6), Харківської (з 20 на 5), Київської (з 22 на 9), Дніпропетровської (з 23 на 14), Сумської (з 13 на 4) областей. Майже не змінюються ранги Херсонської (8 та 10), Вінницької (10 та 8), Черкаської (14 та 12), Львівської (15 та 13), Миколаївської (16 та 18), Полтавської (18 та 19), областей, Автономної республіки Крим (21 та 23).

Відповідно до теорії, трансфертна політика насамперед виконує функції вирівнювання та стимулювання. При цьому механізм надання державної підтримки регіонам формує або не формує стимули для регіональної влади, які стосуються розвитку економічного потенціалу, та зміцнення власних фінансових основ. У разі відсутності стимулів податкові доходи регіональних бюджетів або не підвищуються, або навіть скорочуються. Тому при формуванні трансфертної політики слід врахувати, що необхідною умовою для зростання власних доходів місцевих бюджетів є те, що ранги регіонів за бюджетною забезпеченістю до та після надання трансфертів залишаються незмінними. В умовах, коли ранги регіонів значно змінюються, після надання субсидій та дотацій можна прогнозувати розповсюдження утриманських настроїв, що унеможливіє збалансований розвиток регіонів.

Тенденції, що пов'язані з поглибленням територіальних диспропорцій, неможливо усунути на підставі підходів, що склалися. Регіональне вирівнювання не має бути самоціллю державної регіональної політики. Іноді рішення, що спрямовуються на зближення регіональних показників, можуть обумовити їх погіршення. Тому політика регіонального вирівнювання передбачає досягнення соціально-економічної рівноваги

Секція 2. Інструменти фінансово-податкового регулювання соціально-економічного розвитку

між регіонами тільки як довгострокову тенденцію. Вплив фінансових інститутів на збалансований розвиток регіонів має засновуватися на таких принципах:

- економічна ефективність фінансової допомоги – пріоритет у фінансуванні віддається тим напрямам, які забезпечують найбільше втягування населення регіону у реалізацію проекту, розширення доходної бази Державного та міських бюджетів, зниження витрат останніх;
- пріоритет перспективних інтересів держави та регіонів над поточними – при наданні фінансової допомоги враховується не стільки низький рівень розвитку регіону, скільки те, який ефект державна підтримка буде мати у майбутньому;
- інституціональне партнерство – фінансування проектів здійснюється за участю фінансів регіональних органів влади. При цьому для територій, що знаходяться на різних стадіях економічного та соціального розвитку, розмір власних ресурсів має бути різним;
- звітність про результати використання фінансової підтримки – оприлюднення регіональними органами влади інформації щодо напрямів та результатів використання коштів, які виділяються державою для підтримки регіону (дотації, субвенції, інші трансферти), а також коштів, що беруть участь у фінансуванні регіональних програм.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2009 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>.
2. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник. / Під редакцією д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І. А. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
3. Нікітішин А. О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи // Фінанси України. – 2010. – №1. – С. 38–45.

.....

УДК 336.226.1

ПРОБЛЕМИ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ – ПІДПРИЄМЦІВ

Суховцева Лілія Юрїївна

студентка 4 курсу фінансового факультету

Коновалов Євгеній Ігорович

старший викладач кафедри оподаткування

Харківський національний економічний університет

З 1 січня 2011 року набрав чинності Податковий кодекс України [1], але спрощена система оподаткування, обліку та звітності і до сьогодні регулюється Указом Президента України від 03.07.1998 року №727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [2]. Податковий кодекс [1] не вирішив проблеми для малого підприємництва, а тільки відклав її, одночасно створивши низку нових проблем та прямих протиріч у застосуванні Указу [2]. Саме це й обумовлює актуальність даної теми.

Метою роботи є визначення основних проблем функціонування спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб – підприємців.

Починаючи з 1998 року, коли була запроваджена спрощена система оподаткування, обліку та звітності, індекс споживчих цін зріс у 5,5 разів, мінімальна зарплата – у 20 разів, тоді як верхня межа єдиного податку зросла з 180 до 200 гривень, тобто лише на 20 гривень [3]. Така ситуація більш приваблива для приватних підприємців, а не для держави. Але з прийняттям Податкового кодексу [1], не зважаючи на те, що ставка

єдиного податку не змінилася, ситуація змінилася на користь держави, тим самим створила низку проблем для приватних підприємців, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

На даний час існують такі проблеми функціонування спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб – підприємців:

1. Максимальний розмір виручки, що обмежує можливість працювати на єдиному податку, був установлений Указом [2] ще в 1998 році і протягом цих років не змінювався, становлячи для фізичних осіб 500 тис. грн. Це викликає проблему можливого перебільшення зазначеного рівня виручки значно раніше, ніж закінчується річний звітний податковий період, тому що сума 500 тис. грн не враховує щорічне зростання інфляції, що спостерігається в Україні. У випадку перевищення загальної суми виручки платник єдиного податку зобов'язаний здійснити перехід на загальну систему оподаткування, обліку й звітності, починаючи з наступного звітного періоду (кварталу), що викликає безліч тіньових схем щодо зменшення реальної суми виручки.
2. Необхідність сплати єдиного податку навіть у ті місяці, коли діяльність через будь-які причини не здійснюється (це може бути викликано сезонністю роботи або особистими причинами).
3. Сума єдиного податку підприємцями сплачується авансом за звітний період, проте при цьому не враховується, чи буде фактично отримано дохід від здійснення такої діяльності за звітний період, чи ні.
4. При використанні праці найманих робітників підприємець має сплачувати за кожного з них 50% суми єдиного податку та єдиний соціальний внесок в межах від 36,76% до 49,7% від суми нарахованої працівникові суми заробітної плати залежно від класу професійного ризику діяльності.
5. Обмеження в можливості використовувати велику кількість найманих працівників. Згідно з Указом [2] кількість осіб, що знаходяться у трудових відносинах з громадянами-підприємцями, включаючи членів його сімей, протягом року, не може бути більше 10 осіб.
6. Відповідно до Податкового кодексу [1] фізичні особи – підприємці, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва відповідно до законодавства, не мають можливості добровільно зареєструватися платником ПДВ. Неплатники ПДВ не мають права на виписування податкових накладних, що створює ускладнення в роботі з контрагентами. Також неплатники ПДВ не мають права на нарахування податкового кредиту, що впливає на рентабельність діяльності в разі, якщо виробництво матеріаломістке з невеликою часткою доданої вартості.
7. З 1 квітня 2011 року окремою проблемою стала норма пункту 139.1.12 статті 139 Податкового кодексу [1]. Ця норма встановлює, що платник податку на прибуток підприємств не може віднести до своїх витрат витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації). **У зв'язку з даним обмеженням кількість фізичних осіб – підприємців-платників єдиного податку значно зменшиться, тому що юридичним особам стане не вигідно працювати з фізичними особами-підприємцями, які сплачують єдиний податок.**

Таким чином, проблема спрощеної системи оподаткування не вирішена і в Податковому кодексі [1] не врегульована, що призводить до ще більшого загострення проблеми безробіття в Україні. За офіційною статистикою за грудень 2010 року – січень 2011 кількість безробітних в Україні збільшилася на 136 тисяч осіб, а за даними Центру зайнятості, з прийняттям Податкового кодексу [1] тіньова зайнятість в Україні зросла вдвічі. На сьогоднішній момент діяльність фізичних осіб – підприємців здійснюється, але саме перегляд напрямів державного регулювання за зазначеними вище позиціями сприятиме збереженню обраної системи оподаткування приватних підприємців та сприятиме розвитку сектору малого підприємництва й економіки України в цілому.

фів) чи граничних відхилень від державних фіксованих цін і тарифів. До того ж ст. 9 цього Закону [1] передбачає, що державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи встановлюються на ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію, товари і послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монопольне становище на ринку.

Таким чином, вітчизняне законодавство у сфері ціноутворення не є досконалим щодо визначення методів його регулювання, адже воно не відображає весь можливий набір інструментів державного впливу на рівень цін. Так, Законом України «Про ціни і ціноутворення» [1] закріплено лише два прямих методи державного регулювання цін, натомість не передбачено можливість застосування непрямих методів. Варто також відзначити, що прямі методи державного регулювання цін використовуються до чітко визначеного набору товарів, послуг (ст. 9 Закону України [1]), у той час як застосування непрямих методів, у тому числі заходів податкової політики, справляє вплив на всю систему цін в економіці. У зв'язку з цим доцільним є законодавче закріплення всього набору застосовуваних на практиці методів державного регулювання цін з метою їх комплексного розуміння.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення» № 507-XII від 03.12.1990 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=507>
2. Голощапов Н. А., Соколов А. А. Цены и ценообразование / Н. А. Голощапов, А. А. Соколов. – М.: «Приориздат», 2004. – 160 с.
3. Круковська Л. Європейський досвід державної політики у сфері цін та ціноутворення: уроки для України // Актуальні проблеми державного управління: Збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. Вип. 3 (39). – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2009. – 236 с.
4. Лагутін В. Державне регулювання цін в Україні // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 4. – С. 5 – 13.
5. Литвиненко Я. В. Сучасна політика ціноутворення. – К.: МАУН, 2001. – 152 с.
6. Цены и ценообразование / Под ред. В. Е. Есипова. – СПб.: Питер, 2003. – 464 с.

УДК 336.14

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Шиманська Олена Анатоліївна

аспірантка НДФІ, науковий співробітник ДННУ

«Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України

Наразі в Україні спостерігаються процеси євроінтеграції. Активізація цих процесів передбачається Програмою економічних реформ Президента України. Визначення напрямів бюджетної політики, які відповідатимуть стратегічним інтересам країни та, водночас, створюватимуть умови для продуктивної співпраці нашої держави з європейськими країнами, є основною умовою забезпечення конкурентоспроможності нашої держави у майбутньому. Зарубіжний досвід формування бюджетної політики важливо враховувати з метою удосконалення бюджетної політики в Україні та використання надбань розвинених європейських країн у цій сфері.

Таким чином, варто розглянути ухвалений 27 країнами Євросоюзу пакт з координації економічних політик країн Єврозони, що має назву «Євро плюс пакт».

До Єврозони входять Бельгія, Німеччина, Ірландія, Греція, Іспанія, Франція, Італія, Кіпр, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Австрія, Португалія, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Естонія. Вихідний варіант до-

СЕКЦІЯ 3

Статистичне моделювання соціально-економічних процесів у сучасних умовах розвитку України

УДК 330.43

ПЕРЕДУМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ СПЛАЙН-ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Берідзе Тетяна Михайлівна

кандидат технічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики
КЕІ КНЕУ

Розвиток мікро- і макроекономічного моделювання, аналізу, планування і прогнозування в сучасних умовах пов'язаний з послідовним зростанням рівня їх формалізації. Кількісне представлення динаміки економічних процесів своєрідне. Для економічних показників не характерні гладкі аналітичні функції, економічний показник представляється не як частина безперервної аналітичної кривої, а як окрема точка. Графічним представленням економічної динаміки стає безліч дискретних точок, математичним – безліч кортежів довжини два, де перша компонента кортежу відповідає часу відліку, друга – значенню економічного показника. Такі функції прийнято називати «гратчастими». З гратчастими функціями важко працювати, особливо при визначенні точок екстремуму, нахилів, не можна обчислювати похідні [1].

Аналітичні моделі особливо важливі для прогнозування економічної поведінки, оскільки вони допомагають зрозуміти тенденції процесу і прийняти завчасно заходи по їх поліпшенню. Прогнозування завжди було актуальним і затребуваним. При прогнозуванні економічної поведінки, модель стає продовженням процесу в звітному періоді і повинна дуже точно зобразити його тенденції в горизонті прогнозу. Для процесів управління в промисловості, економіці, фінансовому бізнесі характерна певна стабільність, інертність, структура, що складалася, і взаємозв'язки. Ця інертність продовжується і в майбутньому, статистика процесу зберігається, математично ж методи інтерполяції і екстраполяції полягають в уявленні і обробці поведінки економічних показників як тимчасових рядів в звітному періоді і в горизонті прогнозу [2].

Для вибору відповідної апроксимуючої функції потрібно знати клас економічної поведінки показника, ними можуть бути сезонні (періодичні) процеси, процеси накопичення або розпаду експоненціального типу, достатньо гладкі трендові процеси. Керівник, як правило, не знає цього класу. Тому особливої актуальності в моделюванні, аналізі і прогнозуванні економічної поведінки набуває вибір єдиної (уніфікованої, універсальної) системи функцій, що наближають. Математична постановка завдань, методи прогнозування повинні найбільшою мірою використовувати можливості систем комп'ютерної математики з їх комп'ютерною реалізацією і візуалізацією [3].

Складна ендогенна і екзогенна взаємодія індикаторів (де під індикаторами, як завжди, розуміється система параметрів, характеризуючий стан і розвиток економіки) в модельованих, аналізованих і прогнозованих економічних процесах вимагає повернути до дослідження динаміки економічних показників системний аналіз, теорію функцій, статистику, дискретну математику з апроксимацією (інтерполяцією і екстраполяцією) гратчастих функцій, економетрику, прогностику.

Регресійні побудови на системах гратчастих функцій з критеріїв згоди вимушували користуватися тільки методом найменших квадратів. Заміна гратчастих функцій гладкими сплайнами (і їх похідними, «нахилами», «моментами») дає в руки економіста весь аналітичний апарат математичної теорії. Невисокий поряток складових сплайна і його похідних полегшує економічну інтерпретацію моделі і управління на її базі.

У сучасній економетриці і прогностиці недостатньо уваги зверталось на гнучкі технології моделювання, аналізу і прогнозування економічних процесів. Класичний детермінований аналіз і прогнозування з підбором найбільш релевантного (економічному процесу) многочлена або групи многочленів (у вигляді комбінованої моделі) повинні бути доповнені універсальним апаратом аналізу і прогнозування і здавалося б суперечливими властивостями (низький ступінь, висока точність, оптимальне автоматичне «зшивання» фрагментів, робота з багатозначними функціями, використання аналітичного апарату, отримання вичерпної інформації про процес у вигляді фазових портретів і параметричних залежностей, плавний перехід із звітної періоду в перспективний і ін.), це розширило б круг добре модельованих, аналізованих і прогнозованих процесів.

Сплайни допомагають точніше моделювати, аналізувати і прогнозувати поведінку економічних показників в умовах нестабільності економічної діяльності [4]. Вторгнення сплайнів в теорію наближення відбулося через завдання інтерполяції функції. При найближчому розгляді виявилось, що інтерполяційні сплайни не тільки краще багаточленів з погляду обчислювальних зручностей, але у ряді ситуацій володіють якнайкращими апроксимативними властивостями, забезпечуючи мінімально можливу при даній розмірності погрішність. Слід, проте, відзначити, що у ряді принципових важливих завдань, пов'язаних з оцінкою погрішності сплайн-інтерполяції, точне рішення виявилось можливим отримати, використовуючи лише внутрішню специфіку сплайнів [4].

ЛІТЕРАТУРА

1. Айвазян С. А., Мхитарян В. С. Прикладная статистика и основы эконометрики. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
2. Бендат Дж., Пирсол А. Прикладной анализ случайных данных. – М.: Мир, 1989. – 540 с.
3. Де Бор К. Практическое руководство по сплайнам. – М.: Радио и связь, 1985. – 304 с.
4. Денисюк В. П., Марченко Б. Г., Шутко Н. А. Применение эрмитовых сплайнов для восстановления информационных сигналов по дискретным наблюдениям. – Киев: Знание, 1983. – 24 с.

.....

УДК 334.7

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ВІДНОСИНАМИ В УКРАЇНІ

Бондар В. С.

аспірант кафедри економічної теорії та історії економіки
Національна академія державного управління при Президенті України

Формування цілісної системи методів державного управління корпоративними відносинами є однією з основних передумов запровадження дієвої політики уряду в цій сфері економіки. Виконання цієї вимоги набуває особливої актуальності в нашій країні, де корпоративне управління перебуває лише на стадії свого становлення. Для нинішньої практики господарювання в корпоративному секторі України характерним є перманентний перерозподіл власності, формування специфічної мотивації менеджерів і великих акціонерів, орієнтованої переважно на контроль фінансових потоків і виведення активів керованих підприємств у тіньовий обіг, слабкість традиційних зовнішніх механізмів управління корпораціями (ринків цінних паперів і контролю, загрози банкрутства), наявність суттєвих прогалин у законодавчому забезпеченні захисту прав інвесторів.

Теоретичні аспекти корпоративних відносин досліджували у працях вітчизняні науковці В. Кравчук [1], І. Саракун [2], В. Щербина [3], В. Євтушевський [4] та ін. Однак проблематиці об'єктів корпоративних відносин не було приділено достатньої уваги, суб'єктний склад корпоративних відносин також залишається незбалансованим із позицій їх доктринального та легального визначень.

Метою даної роботи є визначення специфіки побудови системи корпоративних прав в Україні та дослідження зв'язків, що виникають між суб'єктами корпоративних відносин.

Корпоративним відносинам, у переважній більшості випадків властиве формування різних корпоративних організаційних форм, які можна визначити як корпорації. Самі по собі корпоративні відносини практично не можуть існувати без якого-небудь організаційного оформлення. Можна виділити кілька основних ознак корпорації як основної організаційної форми корпоративних відносин: кількість учасників корпорації повинна бути більше одного (одноособова – громадянин не може бути об'єднанням, він може бути засновником юридичної особи, але не об'єднанням); об'єднання майна (у грошовій, товарній або в грошово-товарній формі) учасників; наявність єдиної мети (спільного інтересу), в ім'я якої учасники об'єднали (корпорували) свої зусилля для досягнення загальної вигоди для кожного.

Додаткові ознаки корпорації: безстроковість існування; майно, у тій або іншій формі відособлене від учасників з метою об'єднання; спільні справи окремих учасників разом із розвитком корпорації від простих форм до більш складних стають справами корпорації; обмеження відповідальності учасників (загальна відповідальність учасників по зобов'язаннях корпорації переходить у відповідальність корпорації); управління справами корпорації відокремлене від особистої волі учасника; наявність статусу юридичної особи (хоча необов'язково).

Суб'єктами корпоративного контролю виступають фізичні і юридичні особи – учасники корпорації. У корпорації традиційно відбувається розміщення сил впливу – частина учасників, які мають у власності більше часток у статутному капіталі, нав'язують свою волю іншим учасникам, у яких частка власності в статутному капіталі менша, ніж у перших. Тобто завжди в корпорації відбувається прагнення до встановлення корпоративного контролю. Під контролем доцільно розуміти можливість визначати стратегічні й оперативні рішення з питань створення й діяльності корпорації.

Як показує практика [5], процес функціонування будь-яких корпоративних відносин приводить до прагнення одних учасників (груп учасників) корпоративних відносин установити корпоративний контроль над іншими учасниками (групами учасників) корпоративних відносин.

Найбільш актуальним для цілей поглибленого наукового дослідження проблем корпоративних відносин представляється введення класифікації видів таких відносин:

- 1) залежно від цілей корпорування: з метою отримання прибутку (комерційні корпоративні відносини або корпоративні відносини в підприємницькій діяльності); без мети витягу прибутку (некомерційні);
- 2) залежно від предмета корпорування: фінансово-економічні, майнові корпоративні відносини (корпорування власності, корпоративні відносини, що базуються на основі майнових зв'язків, – система участі – володіння частками (акціями) у статутному капіталі); нефінансові, немайнові корпоративні відносини (договірні, адміністративно-директивні – особиста унія – представництво у вищих органах управління, сімейні (родинні) корпоративні відносини).

Найбільш важливими проблемами державного регулювання організаційних форм корпоративних відносин є проблеми регулювання правовідносин і взаємодії, що виникають в окремо взятій організації у сфері:

- а) відносин між самими учасниками усередині організації й між учасниками зовнішніх організацій, у тому числі органами державної влади;
- б) відносин між учасниками й самою організацією (в особі управлінського персоналу), а також із третіми особами – сторонніми організаціями, у тому числі органами державної влади;
- в) відносин між даною організацією й третіми особами, у тому числі органами державної влади;
- г) спеціальні питання державного регулювання (питання правового регулювання випуску й обігу цінних паперів, бухгалтерського обліку й оподаткування).

Сучасне державне управління корпоративними відносинами в Україні складається з адміністративного регламентування взаємодії суб'єктів корпоративних відносин. Варто враховувати той факт, що законодавство України далеко від досконалості. У зв'язку з цим особливу актуальність набувають дослідження в сфері

вдосконалювання механізмів державного регулювання корпоративних відносин для забезпечення реалізації інтересів всіх учасників таких відносин.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кравчук В. М. Корпоративне право. Науково-практичний коментар законодавства та судової практики / В. М. Кравчук. – К. : Істина, 2005. – 720 с.
2. Саракун І. Б. Здійснення корпоративних прав учасниками (засновниками) господарських товариств (цивільно-правовий аспект) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 / І.Б.Саракун ; Науково-дослідний інститут приватного права і підприємництва Академії правових наук України. – К., 2008. – 20 с.
3. Щербина В. С. Суб'єкти господарського права / В. С. Щербина. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 264 с.
4. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : Навч. посіб. - К. : Знання-Прес, 2008. – 317 с.
5. Поважный А. С. Трансформационные процессы корпоративного управления. – Донецк : Ин-т зкономики пром., 2007. – 290 с.

.....

УДК 31.(477.83):339.92:061.1

ПРАКТИЧНИЙ СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Васьків Степан Федорович

асистент кафедри статистики

Львівський національний університет імені Івана Франка

Із розвитком глобалізаційних процесів та зростанням взаємозалежності країн світу зараз є досить актуальним дослідження зовнішньоекономічних зв'язків країн та регіонів.

Динаміка й структура зовнішньої торгівлі та її взаємозв'язок і взаємовплив із соціально-економічним становищем регіону в умовах системної трансформації потребує детального вивчення. Потрібно відмітити, що зовнішньоторговельна діяльність області залежить від багатьох чинників, які взаємопов'язані між собою та мають тісний зв'язок з проблемами внутрішньої економіки. Також досить відчутною є роль зовнішньої торгівлі як одного з головних чинників, що формує обсяг ВРП.

Частка експорту Львівщини в Україні становить близько 2% у торгівлі товарами та близько 1% у торгівлі послугами. Питома вага імпорту товарів Львівської області в імпорті України коливалася в залежності від обсягів поставок нафтопродуктів – від 13% у 2003 році до 3,6% у 2009 та 3,3% у 2010 році, імпорту послуг – у межах 1,1–1,5% загальнодержавного показника.

У 2010 р. експорт товарів з Львівської області становив 974,4 млн дол., імпорт в область – понад 2 млрд дол. Порівняно з 2009 р. експорт зріс на 22,7%, або на 180,4 млн дол., імпорт – на 25,1%, або на 405,7 млн дол. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі склало 1053,8 млн дол.

Експорт товарів у країни ЄС у 2010 р. становив 625,2 млн дол. (64,2% експорту області), імпорт – 1,4 млрд дол. (70,9% імпорту). Порівняно з 2009 р. експорт у ці країни збільшився на 16,2%, імпорт – на 22,3%. У торгівлі з країнами СНД експорт зріс на 21,3% і становив 212,6 млн дол., імпорт – на 26,5% і склав 318,4 млн дол. Питома вага країн СНД у загальнообласному експорті становила 21,8%, в імпорті – 15,7%.

Географія експорту у 2010 р. нараховувала 95 країн світу. Найбільші обсяги експортованої продукції припали на Польщу – 175,5 млн дол. (18% загальнообласного експорту), Німеччину – 125,4 млн дол. (12,9%), Російську Федерацію – 97,3 млн дол. (10%).

Серед товарів, які Львівщина експортувала у 2010р., переважали механічні, електричні машини і обладнання та їх частини, текстиль та текстильні вироби, деревина та вироби з неї, жири та олії, енергетичні матеріали та продукти нафтоперегонки.

Зі 120 країн, з яких здійснювався імпорту товарів в область, найбільші обсяги припали на Польщу (608,6 млн дол., 30% загальнообласного імпорту), Німеччину (255,3 млн дол., 12,6%), Білорусь (241,9 млн дол., 11,9%), Російську Федерацію (74 млн дол., 3,6%), Італію (73,5 млн дол., 3,6%), Чеську Республіку (71,4 млн дол., 3,5%) та Китай (66,5 млн дол., 3,3%).

У загальному обсязі імпорту товарів 20,2% становили енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки (409 млн дол.), 13% – механічне обладнання, машини та механізми, електротехнічне обладнання та їх частини (263,2 млн дол.), 10,9% – полімерні матеріали, пластмаси, каучук (220,9 млн дол.) та ін.

У 2010 р. експорт послуг становив 109,3 млн дол. США, що на 14,4 млн дол., або на 15,2% більше порівняно з 2009 р. Імпорт становив 68 млн дол., що на 11,6% більше, ніж у 2009 р. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами склало 41,3 млн дол.

Експорт послуг у країни ЄС становив 34,4 млн дол. (31,5% від загальнообласного експорту), імпорту з країн ЄС склав 59,7 млн дол. (87,7%). Порівняно з 2009 р. експорт збільшився на 0,9% (на 0,3 млн дол.), імпорту – на 25,7% (на 12,2 млн дол.). На країни СНД припало 29,4% експорту та 2,2% імпорту (відповідно 32,2 млн дол. та 1,5 млн дол.). До 2009 р. експорт збільшився на 25,3% (на 6,5 млн дол.), імпорту – зменшився на 40,7% (на 1 млн дол.).

Географія експорту послуг налічувала 127 країн. Основними партнерами в експорті послуг були США, Польща, Німеччина та Білорусь.

У структурі експорту послуг домінували послуги у сфері інформатизації та послуги транспорту і зв'язку.

Імпорт послуг для підприємств та організацій Львівщини у 2010 р. здійснювався з 59 країн. На Польщу припадало 20% від загальнообласного імпорту послуг (13,6 млн дол.). Значною була частка Німеччини – 11,7% (8 млн дол.), Австрії – 11,4% (7,8 млн дол.), Сполученого Королівства – 10,9% (7,4 млн дол.), Франції – 9,5% (6,5 млн дол.), Швейцарії та Угорщини – по 7% (4,8 млн дол.).

Основу імпорту становили послуги транспорту і зв'язку, консультаційні послуги з питань управління, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, послуги, пов'язані з ліцензійною діяльністю.

Статистичний аналіз зовнішньоторговельної діяльності дає можливість різнобічно охарактеризувати розвиток торгівлі на регіональному рівні, відзначити успіхи і недоліки, намітити шляхи й заходи щодо усунення небажаних тенденцій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кулинич Р. О. Статистична оцінка чинників соціально-економічного розвитку / Р. О. Кулинич. – К.: Знання, 2007. – 311 с.
2. Михайлов В. С. Основи статистики зовнішньоекономічної діяльності: Монографія. – К.: НДІ статистики. – 2001. – 188 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з титул. екрана.
4. Зовнішньоекономічна діяльність Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.lviv.ua/> – Назва з титул. екрана.

УДК 330.131.7: 65

АНАЛІЗ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ

Голобурда Юлія Вікторівна

кандидат технічних наук

Дніпропетровськ

Актуальність визначення ризиків підвищується в кризових умовах, коли вплив зовнішніх чинників на плин подій підсилюється, прискорюється розвиток явища в часі. В зв'язку з чим напрямки діяльності підприємств та організацій з мінімальним ризиком перетворюються на напрямки з катастрофічним рівнем ризику. Підвищується ступень конкуренції, тобто рішення здебільшого приймаються в умовах конфліктних ситуацій та підвищеної мінливості даних по яких визначається ризик.

Тому, в розрізі питань відбору методів для визначення ризику по існуючих даних актуальним є розгляд питання систематизації та аналізу існуючих методів визначення ризиків.

Мета роботи. На основі вищевикладеного метою даної роботи явилась систематизація та аналіз методів оцінювання ризиків.

В економічній літературі, що присвячена проблемам класифікації та аналізу ризику, на наш погляд, ще немає чіткої їх систематизації як по кількісних оцінках так і по якісних. Існує низка підходів до цього. Очевидно, чинниками ризику є все оточуюче нас довкілля, а також усі елементи об'єкта дослідження як складної системи (джерелами ризику є всі елементи системи, її прями та зворотні зв'язки) [1].

Тенденція до ускладнення соціально-економічних процесів породжує появу все нових напрямків, видів і типів ризику, що знов і знов виділяються як пріоритетні для визначення. Тобто, думки авторів про важливість конкретних напрямків якісного визначення ризиків розходяться.

Значно краще в літературі описані методи кількісного аналізу ризиків, і в роботі [1], навіть запропонована система кількісних оцінок ризиків, в основу якої положено набір імовірнісних та статистичних методів кількісного оцінювання ризику та їх комбінацій. Недоліком цих методів є те, що для їх використання необхідна значна кількість вихідних даних, значні витрати часу на їх обробку. Існують і більш спрощені методи, що не потребують великих обсягів вихідних даних та часу на їх обробку.

Таким чином, аналіз методів якісного та кількісного визначення ризику виявив, що на даний момент часу не існує системи якісної оцінки ризиків, та доволі повної системи його кількісних оцінок.

З метою повнішого охоплення всіх факторів ризику в умовах ускладнення соціально-економічних процесів, при систематизації методів якісного оцінювання ризиків згідно з їх класифікацією необхідно проводити аналіз сукупності всіх існуючих відповідних методів, виділяючи істотні властивості, на основі чого синтезувати систему якісних оцінок ризику.

Запропоновано результати аналізу сукупності якісних оцінок ризиків на основі даних робіт авторів [1–5 та ін.] у вигляді синтезованої системи якісних показників ризику за його напрямками.

Виділення для конкретного напрямку ризику одного з критеріїв класифікації згідно з синтезованою системою якісних оцінок не виключає наявності в цьому ризику й якогось іншого елемента.

Тобто, за розробленою якісною системою оцінки, наприклад, ризик невчасного надходження сировини на підприємство Х від постійного його постачальника (постачає продукцію на протязі 60-ти років, має гарну репутацію) з наявністю страхового запасу на складі можна охарактеризувати як локальний, виробничий з об'єктивною імовірністю, мінімальний та допустимий, раціональний, динамічний, випереджувальний, груповий, комплексний.

Таким чином, використання синтезованої системи якісних оцінок ризику дозволить в умовах кризи та під впливом неконтрольованих зовнішніх факторів при швидкій зміні якісних характеристик ризику достатньо повно охоплювати всі його якісні критерії, що характеризують процес діяльності підприємства та приймати виважені управлінські рішення після кількісної оцінки за ними.

В запропонованій системі кількісних оцінок ризику виділено декілька груп методів кількісної оцінки ризику, що відбираються згідно з наявністю даних та умов розрахунку кількісних показників. А саме: групи методів імовірності, аналогій, аналітичні методи та доцільності витрат або аналізу ризиків збитків, методи статистичного аналізу, експертних оцінок, імітаційного моделювання.

Висновки

Таким чином, отримані в роботі на основі аналізу існуючих видів та методів ризику, системи кількісної та якісної оцінки ризиків дозволять повно характеризувати конкретні ризики по їх якісним характеристикам та відбрати методи їх кількісного оцінювання згідно з умовами розрахунків: наявністю даних, фінансових ресурсів, вимогам по точності розрахунків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. посібник / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний; За ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
2. Матеріали лекцій до вивчення тем курсу «Ризикологія»/ В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К: КНЕУ. 2002.– 81 с.
3. Гвоздева Т. М., Ігнашкіна Т. Б., Сомова Л. І. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків. Навчальний посібник. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2008. – 72 с.
4. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
5. Риски в современном бизнесе// П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев, К. Г. Романова, Б. Б. Хрусталев, С. М. Яровенко. – М.: Издательство «Аланс», 1994. – 200 с.

УДК 005.22:338

ПРИМЕНЕНИЕ РЕФЛЕКСИВНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРОЦЕССАМИ ОСВОЕНИЯ НОВЫХ РЫНКОВ СБЫТА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Гончаренко Михаил Федорович

аспирант

Приазовский государственный технический университет

При внедрении продукции предприятия на новые рынки сбыта, когда собственная сбытовая система еще не создана, актуальной становится система сбыта продукции через независимых посредников. Сбытовая деятельность предполагает наличие торговой коммуникации предприятия, т. е. передачу торговой информации от производителя потребителю. Торговая коммуникация должна включать все формы воздействия, обеспечивать целенаправленную передачу коммерческих сведений заинтересованным лицам. Ее цель – передача информации о продукте по всем каналам его продвижения для формирования благоприятного отношения к предприятию-производителю.

Торговые коммуникации осуществляется через:

- демонстрацию продукта посредникам, предприятиям-потребителям и прочим заинтересованным лицам;
- конференции (торговые, научно-практические и т. п.), ярмарки;
- коммерческую корреспонденцию и бюллетени;
- рекламу, каталоги, материалы выставок и т. п.

При освоении новых рынков сбыта с участием независимых посредников чаще всего такой обмен информацией происходит через дилеров.

В процессе обмена информацией дилер может исказить информацию соответственно собственным

Європи, рівень життя та величина природного приросту яких дають підстави сподіватися на продовження повільного збільшення людності (зокрема Швеції, Німеччини, Франції), в Україні (як і в Польщі та Росії) триватиме скорочення числа мешканців.

Сучасна демографічна ситуація характеризується збереженням тенденцій скорочення чисельності населення України. За останні 18 років зменшення чисельності населення України складає приблизно 11% від кількості мешканців країни. При цьому це зменшення є постійним, починаючи з 1994 року.

За найбільш вірогідними сценаріями демографічного прогнозу, чисельність населення в Україні впродовж найближчих 50 років скорочуватиметься досить швидкими темпами. Це пояснюється значною втраченою демографічного потенціалу: поширеними стандартами малодітності, низькою тривалістю життя, а також несприятливим міждержавним міграційним обміном.

Разом зі скороченням кількості населення в Україні скорочується тривалість життя. За роки незалежності середній вік українців збільшився з 35 до 37 років. Життя чоловіків в Україні на 8–12 років (жінок на 4–7 років) менше, ніж у розвинутих країнах. За показником тривалості життя Україна посідає 78 місце у світі. Кількість людей старшої вікової групи зростає, при цьому кожний третій чоловік не доживає до 60 років.

Статистичними дослідженнями встановлено такі основні причини демографічних змін в Україні:

- а) падіння рівня народжуваності, який на сьогодні майже на 40% нижче зареєстрованого на початку 90-х років. У 2008 році він склав 7,8 осіб на 1000 жителів України. Згідно із соціологічними даними, майже 70% молоді відмовляються народжувати дітей: 35% – через невпевненість у завтрашньому дні, 32% – через відсутність нормальної зарплатні;
- б) інтенсифікація смертності населення (з 1994 року рівень смертності зріс майже на 30% і склав у 2008 році 15,3‰). Спостерігається особливо висока смертність чоловіків у працездатному віці, яка перевищує смертність жінок в аналогічному віці майже вчетверо. Відбувається зростання смертності населення від інфекційних та паразитарних хвороб, що є неприпустимим явищем для цивілізованої країни;
- в) старіння населення: на сьогодні частка осіб похилого віку складає по Україні близько 30%. У 2009 році частка осіб похилого віку в селах України складала 32,5% (15 млн осіб), що відповідає регресивному типу моделі вікової структури з повільною зміною поколінь та скороченням населення;
- г) депопуляція внаслідок перевищення кількості померлих над кількістю народжених (на 01.06.2008 р. населення України складало близько 46,2 млн осіб), на 01.12.2009 р. вже 45,9 млн осіб. За цим показником наша країна перебуває на п'ятому місці в Європі після Німеччини, Великобританії, Італії та Франції;
- д) нестійкість шлюбів та різке зменшення їх кількості за останні десять років з 9,3‰ до 5,5‰ (на 41%) при збільшенні з 3,7‰ до 4,0‰ рівня розлучень. Зростає орієнтація на неформальні шлюбно-сімейні стосунки, частка однодітних та бездітних родин; збільшується кількість дітей, народжених поза шлюбом. На сучасному етапі спостерігається лібералізація сімейно-шлюбної моралі, зміна функцій шлюбу і родини. Малодітність зазвичай носить вимушений адаптивний характер, що обумовлюється економічними факторами, а однодітна родина стає моделлю шлюбно-репродуктивної поведінки більшої частини населення;
- є) втрата традицій багатодітності. Динаміка показника сумарної плідності (сучасний стан – одна дитина на одну жінку у фертильному віці) свідчить, що рівень народжуваності є недостатнім для заміщення покоління прабатьків новим (для цього необхідно приблизно дві дитини на одну жінку). Статистика свідчить, що більше 20% жінок дітородного віку не можуть народжувати за станом здоров'я;
- ж) відсутність середнього класу населення (швидке нарощення темпів бідності більшості громадян України і реальність перспектив масового безробіття).

По відношенню до суспільства держава бере на себе відповідальність за підвищення якості життя населення, забезпечення соціальних гарантій і безпеки.

Значним проявом демографічної кризи є стрімке підвищення смертності і несприятливі зрушення в структурі її причин. Згідно зі статистичними даними, перше місце за ростом смертності «завоювали» порушення системи кровообігу та інфекційні захворювання: туберкульоз, СНІД, сифіліс тощо. Друге – нещасні випадки, вбивства, самовбивства та інші негативні чинники впливу. Третє – екологічні проблеми, пов'язані з аварією на ЧАЕС і різким погіршенням стану навколишнього середовища.

.....

УДК 332.14

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ПОТЕНЦІАЛУ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

Заруба Віктор Якович

доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту

Кузьминчук Наталія Валеріївна

докторант

Національний технічний університет «ХП»

Поняття «потенціал» останні кілька років досить часто використовується у науковій літературі у відношенні до соціально-економічних систем (СЕС) різних рівнів. Аналіз структури потенціалу СЕС дозволяє впорядкувати широку розмаїтість факторів внутрішнього середовища СЕС, що впливають на діяльність СЕС, сприяє ефективному розподілу ресурсів між елементами потенціалу й успішній взаємодії СЕС з її зовнішнім середовищем. Таким чином, концепція потенціалу СЕС полягає у системному підході до дослідження ресурсів СЕС.

Соціально-економічний розвиток будь-якої країни світу визначається досягнутим рівнем якості життя суспільства, який характеризує становище людини у суспільстві, можливості реалізації та задоволення її потреб. У субрегіональному вимірі за Україною залишається статус великої регіональної держави із значним соціально-економічним потенціалом, що надає їй шанс для активної політики щодо реалізації власних інтересів. Стимулювання розвитку регіонів (відповідно до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів») здійснюється з метою ефективного використання економічного, наукового, трудового потенціалу, природних та інших ресурсів, а також особливостей регіонів для досягнення на цій основі підвищення рівня життя людей. Саме тому для держави є актуальними процеси формування та управління ресурсами, ефективне використання яких буде сприяти підвищенню стандартів життя населення.

На регіональному рівні заслуговують на увагу теоретичні та практичні надбання таких вчених-регіоналістів, як П. Беленького, О. Балацького, З. Варналія, М. Долішнього, С. Дорогунцова, І. Зварича, Е. Лапіна, В. Поповкіна, О. Топчієва, М. Чумаченка та ін., у дослідженнях яких наведено основні характеристики поняття «соціально-економічний потенціал» (СЕП) як економічної категорії. У результаті накопичено багатий інструментарій оцінки ринкових, виробничих, фінансових можливостей регіону, але разом з тим відчувається недолік повноти охоплення та відсутність систематизованого підходу в представленні структури їх сукупного потенціалу. Концепція СЕП регіону розглядається більшістю авторів з метою дослідження всієї сукупності інструментів державного регулювання та місцевого самоврядування, створення інформаційних орієнтирів для бізнес-структур тощо.

При дослідженні потенціалу регіону важливою його складовою є ресурси життєзабезпечення. Під потенціалом життєзабезпечення населення регіону (ПЖНР) будемо розуміти сукупність ресурсів життєзабезпечення. Концепція ПЖНР виступає інструментом дослідження ресурсів регіону з точки зору їх можливості забезпечувати потреби населення регіону у поточній, середньостроковій та довгостроковій перспективі. На відміну від ПЖНР, СЕП регіону створюють всі ресурси, які забезпечують повний цикл відтворення всіх ресурсів життєзабезпечення.

Метою роботи є виявлення структури ПЖНР та його складових, обґрунтування логіки їх основних взаємозв'язків на основі системного підходу та логічного узагальнення наукових підходів до існуючої проблеми.

УДК 331.2

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

Зеленько О. О.

викладач кафедри економічної теорії
ХНПУ ім. Г. С. Сковороди

В умовах розбудови ринкової економіки вирішення питань соціально-економічного розвитку України, безпосередньо пов'язано зі створенням на національному рівні сприятливих умов для формування та реалізації ділової активності в країні.

Згідно зі світовою практикою під діловою активність прийнято розуміти «реальні, ініціативні, ефективні дії підприємців та підприємницьких структур спрямовані на одержання позитивних результатів підприємницької діяльності, внаслідок якої реалізуються задані програми й заплановані заходи» [2, с. 61], або «характеристику стану підприємницької діяльності в галузі, фірмі, країні» [3]. Як узагальнюючі індикативні показники рівня ділової активності в країні можуть розглядатися обсяги виробництва в синтетичному та натуральному вимірі.

На рис. 1 наведено величину валового внутрішнього продукту (ВВП) України в перерахунку до 1990 р.

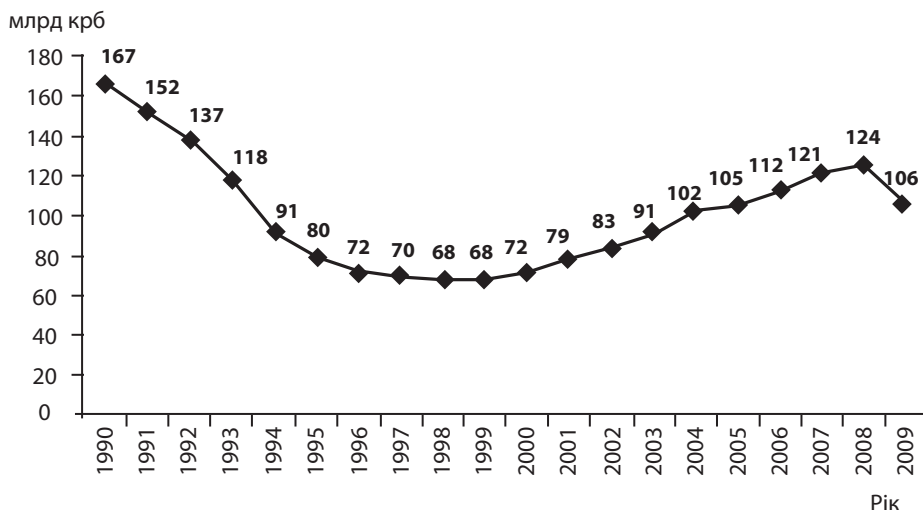


Рис. 1. Динаміка валового внутрішнього продукту України в співставленні із 1990

Як видно з рис. 1 для змін величини ВВП в Україні властива наявність коливань. З урахуванням «юності» ринкових відносин в Україні можна визначати відповідність динаміки змін «ритмам Кузнецова», при цьому для теперішнього періоду властивий загальний спадний тренд. Динаміка виробництва окремих видів продукції з 1990 р. по 2010 р. у натуральному вираженні наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Фактичні обсяги виробництва в економіці України (складено на основі даних [1])

Показник	Рік					Дисперсія 1990–2010 рр.
	1990	1995	2000	2005	2010	
1	2	3	4	5	6	7
Електроенергія млрд. кВт/год	298	194	171	186	188	1 298
Аміак синтетичний, тис. т	4 941	3 782	4 351	5 214	4 163	315 060
Цемент, млн т	23	8	5	12	9 457	4 248 342

1	2	3	4	5	6	7
Тканини, млн м ²	1 210	169	67	114	88	124 761
Взуття, млн пар	196	21	14	21	24	3 287
Зернові та зернобобові культури (у вазі після доробки), тис. т	51 009	33 930	24 459	38 016	39 271	79 343 044
М'ясо усіх видів (у забійній вазі), тис. т	4 358	2 294	1 663	1 597	2 923	682 002
Молоко всіх видів, тис. т	24 508	17 274	12 658	13 714	11 254	12 741 396

Як бачимо (табл. 1) для України у всіх основних сферах властиво зменшення обсягів виробництва не лише в синтетичному, а й натуральному виміри, що свідчить про зниження ділової активності суб'єктів господарювання в країні. Певною мірою це пояснюється радикальною зміною господарської системи на початку 90-х років минулого століття та руйнуванням традиційних виробничо-господарських зв'язків. При цьому, зараз на стан бізнес активності в Україні впливає багато інших об'єктивних та суб'єктивних чинників, визначення яких та нівелювання їх негативної дії сприятиме вирішенню питань соціально-економічного розвитку України на засадах ринкових перетворень.

На рис. 2 наведені основні групи проблемних питань у сфері державного регулювання стану ділової активності в Україні.



Рис. 2. Схема проблемної області дослідження державного регулювання рівня ділової активності в Україні

Вирішення питань із груп наведених на рис. 2 потребує розробки практичних заходів на основі вдосконалення теоретичних положень. Напрямки подальших досліджень пов'язані із формулювання методичних підходів та розробкою інструментарію державного регулювання формування та реалізації ділової активності на національну рівні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний веб-сайт «Державний комітет статистики України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm.

2. Пугачова М. В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємства : Монографія. – К. : ДП «Інформ-анал. агентство», 2007. – 535 с.

3. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева; 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

УДК 338.012: 331.524

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ ПО ОТРАСЛЯМ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Зирко Елена Владимировна

преподаватель кафедры статистики и экономического прогнозирования
Харьковский национальный экономический университет

При формировании механизма управления экономикой государства, в частности, такой составляющей, как рынок труда, необходимым является изучение мировых тенденций развития экономики. При анализе тенденций развития экономики необходимо рассмотреть изменения в сфере занятости, в частности, в таких секторах экономики как сельское хозяйство, промышленность и сфера услуг. На глобальном уровне наблюдается долгосрочная тенденция снижения доли занятых в сельском хозяйстве и увеличения доли занятых в сфере услуг (рис. 1) [1]. В 2001 г. занятость в сфере услуг превысила занятость в сельском хозяйстве, и с того времени между ними увеличивается разрыв. Доля занятых в промышленности немного колеблется в период между 1999 и 2004 гг., с 2004 г. по 2007 г. наблюдается умеренное увеличение.

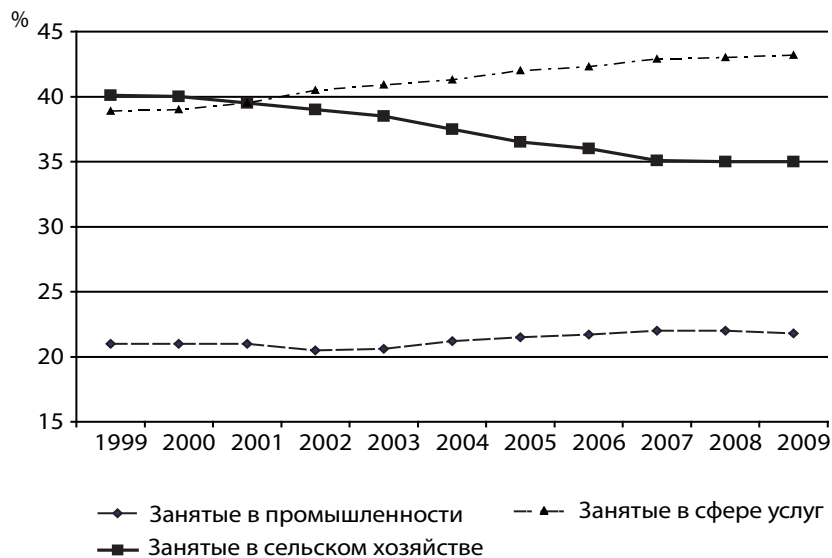


Рис. 1. Занятость по секторам мировой экономики (%), 1999–2009 гг.

На рис. 2 представлена занятость по секторам экономики центральной и юго-восточной Европы (без стран ЕС), а также СНГ [1].

Как видно из рис. 2, в странах центральной и Юго-Восточной Европы (без стран ЕС) и СНГ наблюдается немного другая структура занятости. Почти 60% занятых этого региона работает в сфере услуг и ежегодно доля рабочих этой сферы постепенно увеличивается за счет снижения доли рабочих сферы промышленности и сельского хозяйства. С точки зрения регионального развития, численность работников в сельском хозяйстве снижается в развитых странах и государствах Европейского Союза, Центральной и Юго-Восточной Европы и СНГ, Восточной Азии и Латинской Америки и Карибского бассейна, однако возрастает во всех других регионах. В табл. 1 представлено распределение регионов мира по доли занятых в разных секторах экономики.

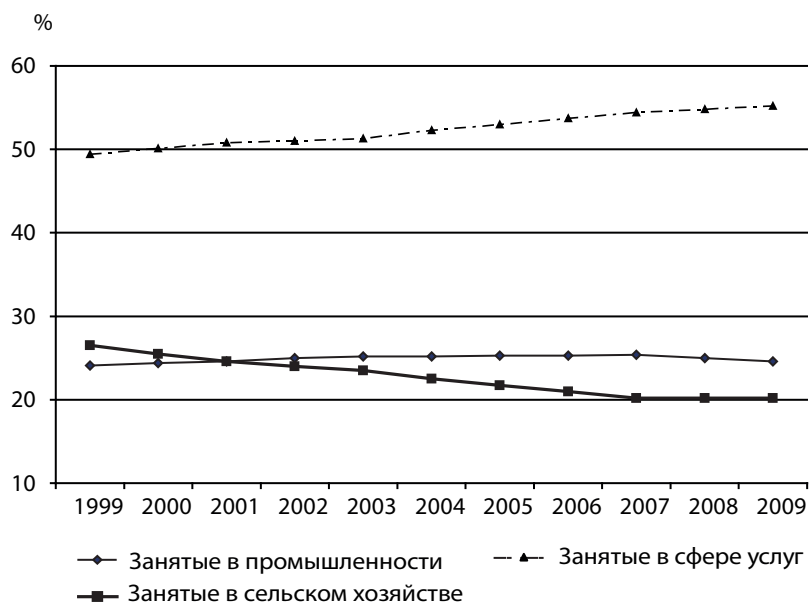


Рис. 2. Занятость по секторам экономики центральной и Юго-Восточной Европы (без стран ЕС), а также СНГ (%), 1999–2009 гг.

Из табл. 1 можно заметить, что развитые государства имеют большую долю занятых в сфере услуг. В странах Восточной Азии наблюдается приблизительно пропорциональное соотношение занятых в рассмотренных секторах экономики. В других, менее развитых регионах мира, наблюдается преимущество сельского хозяйства. Интересным является то, что уже в феврале 2011 г., по данным Государственного комитета статистики Украины [2], из 10543,2 тыс. наемных работников 5,34% были заняты в сельском и лесном хозяйстве, 29,94% – в промышленности и 64,72% – в сфере услуг.

Таблица 1

Распределение занятых по секторам экономики в мире и по регионам, 2009 г. (%)

Регион	Сельское хозяйство	Промышленность	Сфера услуг
Мир в целом	35,0	21,8	43,2
Развитые страны и Европейский Союз	3,7	23,4	72,8
Латинская Америка и Карибский бассейн	16,3	22,1	61,6
Центральной и Юго-Восточной Европы (не члены ЕС) и СНГ	20,2	24,6	55,2
Ближний Восток	19,1	26,1	54,8
Северная Африка	27,8	22,5	49,7
Юго-Восточная Азия и Тихоокеанский регион	44,3	17,8	38,0
Восточная Азия	36,9	27,8	35,3
Государства южнее Сахары	59,0	10,6	30,4
Южная Азия	53,5	18,9	27,6

ЛИТЕРАТУРА

1. Global employment trends 2011. The challenge of a jobs recovery. / International Labour Office. Geneva [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_150440.pdf.

2. Кількість, робочий час та оплата праці найманих працівників у лютому 2011 року / Експрес Випуск №70 від 25.03.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

.....

ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В БОЛГАРИИ

Иванова Росица Недкова

гл. ас. д-р кафедры «Бухгалтерия и анализ»

Университет национального и мирового хозяйства г. София, Р. Болгария

В условиях членства в Европейском Союзе Болгария осуществляет социально-экономическую политику, направленную на развитие эффективной, устойчивой и конкурентоспособной экономики. Важным элементом этой политики являются предпринимаемые действия со стороны болгарского правительства и местной администрации для развития отдельных регионов в стране. Эти действия осуществляются в соответствии с европейской политикой на региональном уровне. Принята национальная стратегия о региональном развитии на период 2005–2015 г., в которой зафиксированы долгосрочные стратегические цели и приоритеты региональной политики страны. Параллельно с этим определены ее стратегические направления. Четко сформулированные стратегические цели и направления развития отдельных регионов в стране являются объективной предпосылкой и основанием для предоставления и распределения средств из Европейских фондов для выполнения программ об их социально-экономическом развитии.

Национальная стратегия о развитии регионов в Болгарии выполняется в соответствии с основными принципами региональной политики Европейского Союза. Эти принципы можно определить как правила, в соответствии с которыми осуществляется политика регионального развития. Базисные принципы следующие: надежность, партнерство, интегритет, устойчивость и равнозначность.

В оценке сильных и слабых сторон регионов в Болгарии объективное применение находит метод SWOT-анализа. Обычно этот метод относят к стратегическим методам, позволяющим генерировать и обосновывать идеи и планы изменений. Он помогает лучше понять возможные стратегические решения и обосновать их. Тем не менее, метод SWOT-анализа полезен и для выработки тактических решений. При использовании SWOT-анализа значимые факторы и явления разделяются на четыре категории: сильные стороны (*strengths*); слабые стороны (*weaknesses*); возможности (*opportunities*); угрозы (*threats*). Сильные и слабые стороны – это внутренние, подконтрольные факторы, специфичные для исследуемого объекта; возможности и угрозы – это неуправляемые свойства окружения объекта.

Метод SWOT-анализа является подходящим инструментом для правильной оценки и улучшения стратегий о региональном развитии, интегрируя сильные и слабые стороны отдельных регионов с возможностями и угрозами соседних регионов, областей и стран. В результате анализа как внутренних, так и внешних для соответствующего региона условий (факторов) формулируются адекватные стратегии его развития, достижения стратегических целей и формирования желаемой визии региона.

В качестве сильных сторон соответствующего региона определяются факторы, сказывающиеся позитивно на его функционировании, на поддержке стабильной конкурентоспособности бизнеса, на устойчивом росте и высоком жизненном стандарте населения.

Как слабые стороны соответствующего региона определяются факторы, оказывающие негативное влияние на его функционирование, социально-экономическое и устойчивое развитие, конкурентоспособность бизнеса и жизненный стандарт населения.

Как благоприятные возможности для развития соответствующего региона определяются факторы внешней среды, оказывающие позитивное влияние на его социально-экономическое и устойчивое развитие, повышение конкурентоспособности бизнеса и жизненного стандарта населения.

Как угрозу развитию соответствующего региона определяются факторы внешней среды, которые в настоящий или в будущие моменты оказывают или могут оказать негативное влияние на его социально-экономическое и устойчивое развитие, конкурентоспособность бизнеса и жизненный стандарт населения.

Метод SWOT-анализа позволяет использовать ключевые по значимости сильные стороны регионов для успешного интегрирования благоприятных возможностей и защиты от угроз внешней среды.

Результатная информация в результате SWOT-анализа является объективной предпосылкой для создания и принятия правильных управленческих решений о социально-экономическом развитии регионов в стране.

УДК 338

МЕТОД ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КРАТКОСРОЧНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Иващенко Петр Алексеевич

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

Предлагается решение задачи построения прогноза валютного курса на следующий день. Оно состоит в получении:

- а) оценок направления изменения курса за день;
- б) оценки абсолютной величины изменения курса.

Такое разбиение задачи прогнозирования на две подзадачи во многих случаях осуществления валютных операций делает достаточным для получения положительного эффекта предвидение знака приращения курса валюты. Другими словами, достаточно оценить движение колебания курса вверх или вниз.

В докладе рассматривается решение первой подзадачи – получения оценок направления изменения курса за день. Возможный путь ее решения состоит в реализации следующих этапов:

- подбор адекватного инструментария, обеспечивающего построение модели прогнозирования. При этом выдвигаются и проверяются гипотезы о поведении участников валютного рынка, направленные на обеспечение реагирования модели на те, или иные возможные ситуации;
- применение сконструированной модели для получения прогнозов на основе нескольких выборок (этап тестирования);
- выбор системы критериев, по которым оценивается качество модели (прогнозов).

Этот путь предлагается Ю. П. Лукашиным в [1].

В докладе предлагается обобщение подхода Ю. П. Лукашина, состоящее в использовании для прогноза знака валютного курса адаптивной модели с лагом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лукашин Ю. П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

УДК 347.779.001.76

ОЦЕНИВАНИЕ И ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА: ПРОБЛЕМЫ УКРАИНЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Кашпур Анатолий Дмитриевич

кандидат экономических наук

Восточно-Украинский Научный Центр НАНУ (г. Харьков)

Писклярова Ирина Владимировна

ассистент кафедры «Информатика и ИС»

Национальный технический университет «ХПИ»

Затянувшийся процесс пребывания Украины в неравновесном и неустойчивом переходном режиме явно свидетельствует о наличии в стране признаков системного кризиса, большинство из которых отнести на счет общемировой кризисной ситуации будет неправомерным: доля собственных внутренних проблем в этом кризисе значительно превышает долю влияния факторов глобального характера. Это не мировые тенденции повинны в разрушении отечественного машиностроительного комплекса и сельского хозяйства, в архаичной структуре всей экономики, выживающей за счет сырьевого производства, в коррупционных схемах и теневой экономике. Эти наши «домашние» проблемы, и именно они, а не мировой кризис, обостряют ответственность за состояние дел в стране не только всех структур власти, но и общества в целом и его авангарда – научно-образовательной, управленческой и культурной элиты. Последнюю (элиту в полной ее структуре) в мире принято считать ядром интеллектуального капитала (ИК), куда кроме человеческого потенциала входит и весь наработанный творчеством багаж знаний, технологий, инноваций.

В проведенном исследовании показано, что без должного внимания к интеллектуальному богатству страны, без высокоэффективных методов его использования и развития ни о какой «новой, постиндустриальной, знаниевой или информационной экономике» говорить не приходится.

На примере Харьковского региона проведен анализ интеллектуальных ресурсов и выделены основные структурные блоки ИК: человеческие капитал, структурный капитал, капитал отношений. Это «классическое» структурирование ИК предлагаем дополнить такими его составными элементами как инновационный капитал, капитал предпринимательской активности, клиентский капитал. Существенную характеристику ИК отражают и такие взгляды на его природу: «коллективный мозг, аккумулирующий научные и обыденные знания работников, интеллектуальная собственность и накопленный опыт» (В. П. Иноземцев), «знания, способности, инфраструктурные активы» (П. Салливан).

Таким образом, в ИК сосредоточены одновременно движущие силы развития и механизмы управления развитием. Говоря о движущих силах развития, в первую очередь ставится задача оценки емкости и качества ИК. Оценивают общую доходность активов, различие между рыночной и балансовой стоимостью, потенциальные возможности для создания новой стоимости.

В работе по оцениванию ИК отечественных предприятий может быть использован зарубежный опыт, полученный авторами в связи с участием в проекте №030485 «Intellectual Capital Statement» (InCaS). Разработана специальная методика оценки ИК в структурах малого и среднего бизнеса (МСП). Основная идея оценивания – «опрос – тренинг – анализ» (ОТА). Логика проведения работы по оцениванию представлена на *рис. 1*.

По данной методике обследовано более 30 предприятий малого и среднего бизнеса из 5 стран. Результат работы заказчиком оценен положительно. Специфика методики состоит в том, что модератор-тренер не только получал ответы от работников МСП, но и побуждал их аргументировать свои оценки и суждения, в результате чего оцениваемый коллектив расширял свои познания в сфере эффективного использования интеллектуальных возможностей фирмы (коллектива).

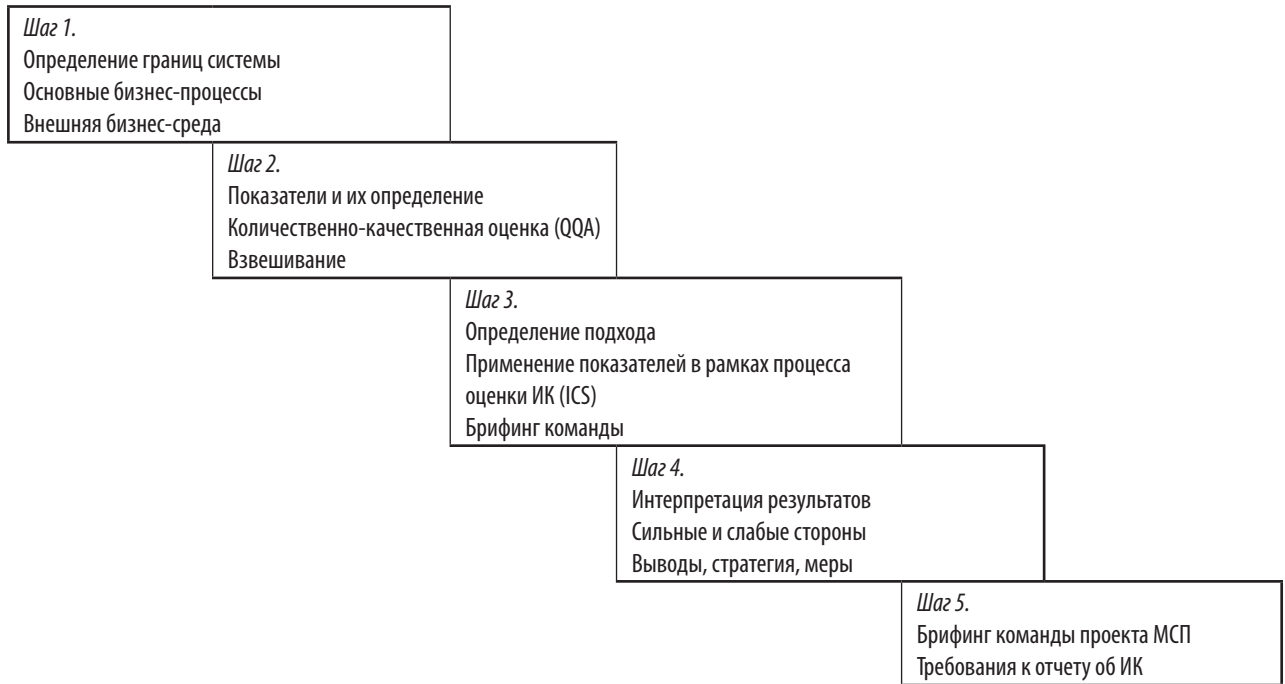


Рис. 1. Логика проведения работ по оцениванию ИК МСП

На базе апробации этой методики и собственного опыта работы с иностранными специалистами авторами подготовлена ее версия, модифицированная к условиям оценки ИК МСП, функционирующих в Украине. В новой методике акцент сделан на традиционные у нас опросные листы и одноразовые оценки с обсуждением полученных результатов в исследуемых коллективах.

В Харькове получено согласие на проведение оценки ИК от 23 руководителей МСП, большая часть которых по своему профилю работы занимается разработкой и внедрением научно-технической продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интеллектуальные ресурсы, интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал – М.: АНХ, 2001г.
2. EU commission: Home page Ссылка: <http://www.fek.su.se/home/bic/meritum/> Guidelines for committee work: Ссылка: http://www.ll-a.fr/intangibles/ec_work.htm;
3. Johansson (1996): Human Resource Costing and Accounting. Available on line Intan-gAss/OECDartUlfjoh.htm Ссылка: <http://www.sveiby.com/articles/IntangAss/OECDartUlfjoh.htm>;
4. Kaplan, R. S. and Norton, D. P. (1992): The balanced scorecard measures that drive performance. Harvard Business Review, January-February, pp. 71–79;
5. Edvinsson, L. Malone, M. S. (1997), Intellectual Capital, Harper Business, New York.

СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Кашуба Ярослав Миколайович

кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка»

Прийняття рішень щодо управління розвитком регіону взагалі та розвитком підприємництва в регіоні зокрема потребує співставлення інформації щодо поточного стану регіону з іншими регіонами, з загальним станом в країні. Проведення порівняльного аналізу є складним внаслідок того, що регіони значно відрізняються за масштабами: за кількістю населення, обсягом продукції, що виробляється в регіонах тощо.

Традиційно в аналізі розвитку підприємництва застосовуються кількісні абсолютні показники [1]: кількість підприємств на 10 тис. населення, обсяг продукції, реалізованої малими підприємствами, кількість зайнятих працівників, фонд заробітної плати тощо. Такий підхід до аналізу є виправданим на екстенсивній стадії розвитку, коли відбуваються значні кількісні зміни і основним критерієм розвитку є темп росту.

Сучасний етап розвитку підприємництва в Україні (починаючи з 2007 р.) – це етап якісних структурних зрушень без значних кількісних змін, тому для аналізу необхідно використовувати якісні відносні показники, зокрема структурні. При структурному підході регіон або країна розглядається як єдине ціле, що має в своєму складі певні структурні елементи, внесок яких в загальне ціле оцінюється часткою або у відсотках. Наприклад, аналізуючи обсяг продукції, реалізованої малими підприємствами регіону як ціле, в його структурі має сенс виокремити обсяг продукції за окремими галузями, тобто досліджувати галузеву структуру розвитку підприємництва.

Такий структурний аналіз дає змогу, *по-перше*, оцінювати структурні зрушення для окремого регіону, наприклад динаміку частки інноваційних послуг в загальному обсязі послуг, або динаміку частки промисловості в загальному обсязі реалізованої продукції. *По-друге*, такий підхід дає змогу проводити порівняльний аналіз для регіонів, які значно відрізняються за масштабами.

Розглянемо структуру реалізованої продукції за галузями в Львівській області та в АР Крим, які за абсолютним показником значно відрізняються – в 2009 р. обсяг продукції, реалізованої малими підприємствами, складав 16075 млн грн та 11591,9 млн грн відповідно (рис. 1 та рис. 2).

Порівняння структур (рис. 1 та рис. 2) дає змогу зробити висновок, що не зважаючи на подібну орієнтацію підприємництва в цих регіонах на туристично-рекреаційний напрям, структура АР Крим є більш досконалою: так, частка продукції будівництва в продукції малих підприємств в регіоні складає 13,33% проти 9,07% в Львівській області; частка діяльності готелів та ресторанів – 2,6% проти 1,39% відповідно, транспорту та зв'язку – 7,35% проти 4,41%.

При формуванні стратегії розвитку підприємництва Львівської області за пріоритетом «Львівщина – регіон чистого і привабливого навколишнього середовища, культури, туризму і рекреації» галузева структура підприємництва АР Крим може бути використана як цільовий орієнтир.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь//Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Київ . – 2010. – 240 с.

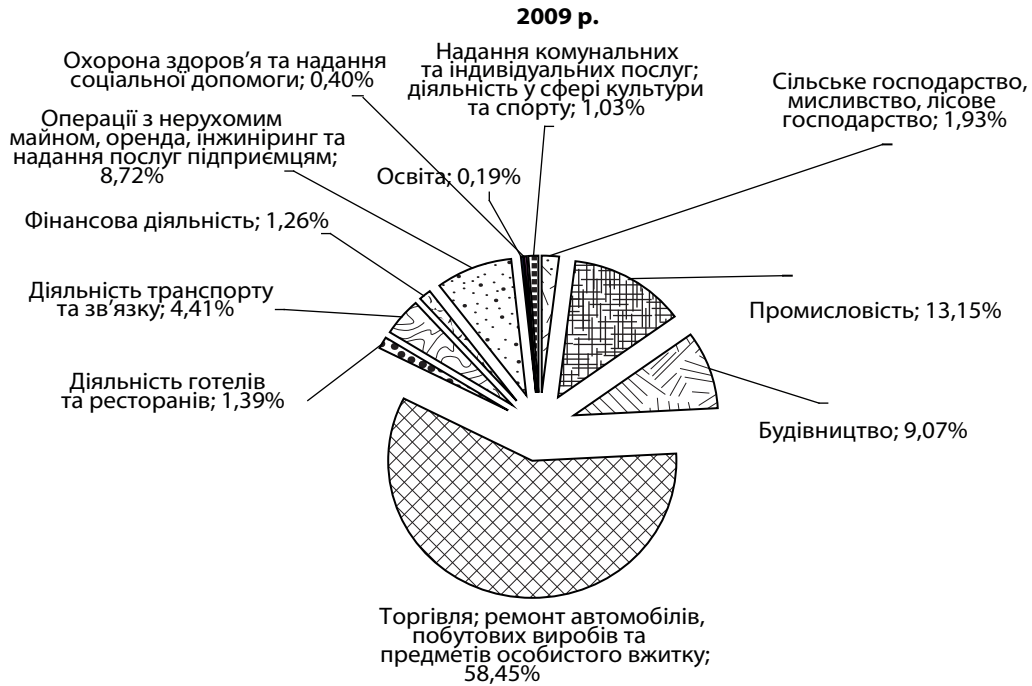


Рис. 1. Частка галузей в обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), Львівська область, 2009 р.

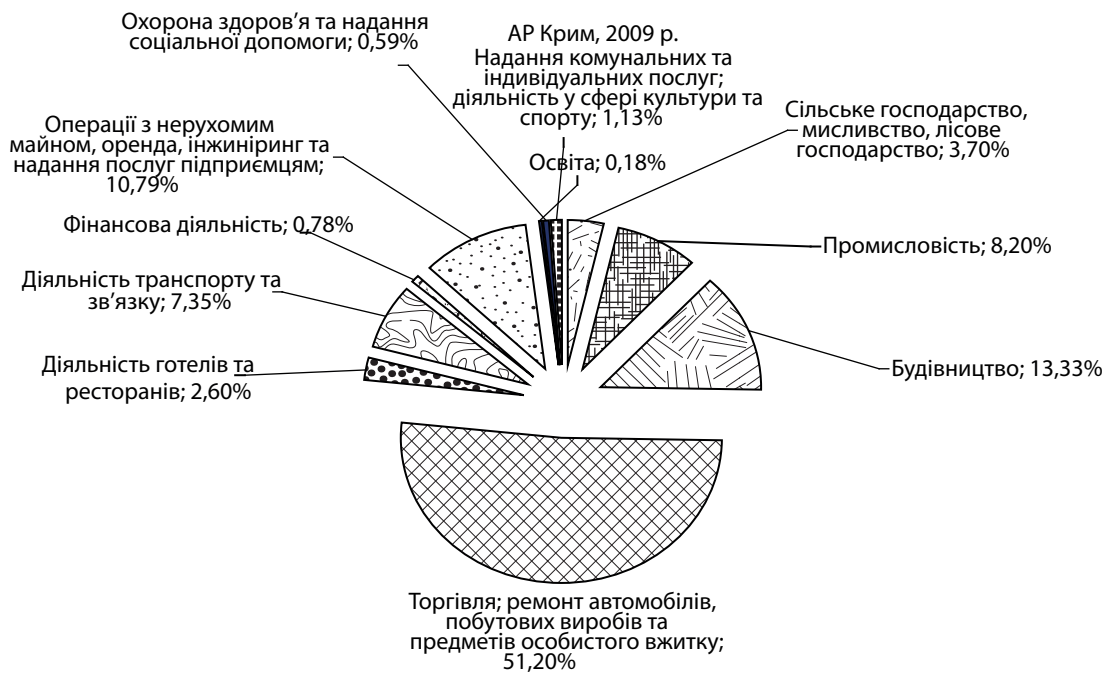


Рис. 2. Частка галузей в обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), АР Крим, 2009 р.

РОЗГЛЯД ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ПАРАМЕТРАМИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ГНУЧКОСТІ ЗА ІЄРАРХІЧНИМ ПІДХОДОМ

Комаринець Софія Орестівна

Національний університет «Львівська політехніка»

Згідно з тенденціями поєднання принципів теорії ресурсів і ситуаційної теорії, організація є конфігурацією ресурсів, компетенцій, які утворюються під впливом зовнішнього середовища, і здібностей, а гнучкість є динамічною здібністю до зміни й адаптації ресурсів і компетенцій організації до мінливих вимог середовища. Д. Аптон вважає, що гнучкість можна представити як потенційну (компетенцію), тобто те, що організація може здійснити, і демонстративну (здібність, можливість), тобто те, що бачать споживачі [1, с. 80]. До потенційної гнучкості відносять, відповідно, типи гнучкості у розрізі ланцюга створення вартості (ЛСВ) – розробки продукту, виробництва, логістики і каналів зв'язку, а до демонстративної – види гнучкості у розрізі окремої організації – обсягу, товарного асортименту, (нового) товару.

Організації досягають задоволення споживачів, розвиваючи свої здібності на основі компетенцій. Тобто, виробнича гнучкість і її підтипи (машинна, обробки матеріалу, праці, розподілу, фінансова) – гнучкі виробничі компетенції – прямо і позитивно впливають на види гнучкості у розрізі окремої організації (гнучкість обсягу, товарного асортименту, (нового) товару) – гнучкі здібності. Збільшення ступеня машинної гнучкості призводить до зменшення витрат часу на виробництво, збільшення ступеня гнучкості обробки матеріалу – до інтенсифікації руху матеріалу між центрами його обробки, гнучкі працівники швидше й ефективніше виконують поставлені перед ними завдання, внаслідок чого зростає ступінь гнучкості обсягу виробництва. З іншого боку, збільшення ступеня гнучкості машин і обробки матеріалу дає змогу випускати більше диференційованих товарів, гнучкі працівники удосконалюють свої навички і виробляють більше товарів, як модифікованих, так і нових, що приводить до збільшення ступеня гнучкості товарного асортименту і (нового) товару. Безумовно, організації досягають високого рівня задоволення споживачів, коли випускають товари, які мають для них високу цінність. У підприємства формується група лояльних стабільних споживачів, які забезпечують його довготривалий успіх. Основним завданням менеджерів стає створення стійкого задоволення клієнтів за допомогою накопичення, комбінації і захисту унікальних компетенцій і здібностей. Гнучкість обсягу виробництва дає можливість організації задовольняти споживчі запити через виробництво точної кількості потрібного товару, швидко збільшення обсягу виробництва у відповідь на неочікувані зміни попиту або його зменшення для уникнення товарних запасів; зменшує або ліквідує час очікування споживачів на товар при коливаннях попиту; знижує витрати/ціну за допомогою зменшення частки товарних запасів у ЛСВ. Гнучкість товарного асортименту і (нового) товару підвищує задоволення споживачів через виробництво саме того товару у бажаному обсязі, дає можливість організації випускати широке різноманіття товарів без надлишкових витрат, втрат часу або погіршення якості, а також зменшує час очікування на замовлений товар, який має високу цінність для споживачів. Отже, між гнучкістю обсягу, товарного асортименту, (нового) товару і задоволенням споживачів існує прямий позитивний зв'язок.

Отже, демонстративна гнучкість є динамічними здібностями, а потенційна гнучкість – компетенціями організації. Відомо, що і компетенції, і здібності організації формуються на базі її ресурсів. Такий підхід є ієрархічним (англ. *hierarchical view*) і полягає у тому, що ресурсні параметри гнучкості (гнучкість машин, обробки матеріалу, праці тощо) становлять фундамент для її системних параметрів (обсягу, товарного асортименту, (нового) товару), базується на принципі послідовного розвитку можливостей, відповідає останнім науковим тенденціям, є концептуально задовільним, проте мало доведеним, і, більше того, не охоплює джерел формування ресурсних параметрів гнучкості [2, с. 300]. Ієрархічними також є два протилежні підходи до досягнення організацією конкурентної переваги – заміності (англ. *trade-off model*) й акумуляції (англ. *cumulative model*), які сходяться лише в одному, що основними конкурентними перевагами органі-

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

мацію для розрахунку ринкової частки за певний період часу нами було обрано статистичні дані про основні показники ринку туристичних послуг та статистична звітність щодо туристичної діяльності ТП «Форма 1-Тур». Таким чином, нами був розрахований показник ринкової частки для 103 туристичних підприємств м. Харкова.

На другому етапі нами було здійснено розбиття сукупності туристичних підприємств на чіткі таксони за рівнем їх ринкової частки. Оскільки в дослідженні проводилась класифікація за однією ознакою нами було використано метод λ -компактності, який дозволяє здійснити об'єктивну одномірну класифікацію ТП [3].

Призначенням третього етапу було встановлення чітких границь між таксонами, тобто порогів дискримінації [5] за формулою:

$$g = \max(X_{l-1}) + \frac{d_{\max(X_{l-1})} \cdot d_{\min(X_l)}}{(d_{\max(X_{l-1})} + d_{\min(X_l)+1})}$$

де g – граничне значення між таксонами;

X_l – множина значень ринкової частки у l -у таксоні;

$d_{\max(X_{l-1})}$ – відстань туристичного підприємства з максимальним значенням ринкової частки у $(l-1)$ -му таксоні;

$d_{\min(X_l)}$ – відстань туристичного підприємства з мінімальним значенням ринкової частки у l -у таксоні.

Таким чином, туристичні підприємства (ТП) були розбиті на чотири таксони за рівнем ринкової частки. Відповідно до типології підприємств, що наведена у роботі [1], нами була проведена інтерпретація отриманих таксонів: 1) «Лідери» з граничними значеннями ринкової частки $[x_i > 0,8]$; 2) «ТП із сильною конкурентною позицією» – $[0,83;0,75]$ 3) «ТП із слабкою конкурентною позицією» – $[0,75;0,32]$ 4) «Аутсайдери» – $[0,32;0]$.

На наступному етапі були побудовані функції приналежності об'єктів до таксонів. При чому, ступень приналежності того чи іншого об'єкту до таксону (НМ) визначався значеннями функції приналежності ($\mu_{X_l}(x)$). Оскільки в нашому випадку використовується лінгвістична змінна, значення $\mu_{X_l}(x)$ були встановлені на підставі типових форм [4], зокрема трапецеїдальних. Зауважимо, що для третього терму нами була використана трикутна форма ФП, що пов'язано з вузькою формою його нечіткої множини та розтягнутою правою границею. Для останнього терму використовувалась S-подібна функція. Побудова функцій приналежності здійснювалась на підставі припущення щодо однакової приналежності граничних значень до сусідніх таксонів, тобто $\mu_{X_l}(g) = \mu_{X_{l-1}}(x) = 0,5$. Графічно функції приналежності зображені на рис. 1.

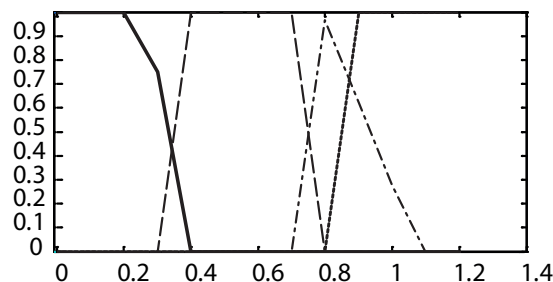


Рис. 1. Функції приналежності термів туристичних підприємств

Отже, на підставі результатів, отриманих за побудованою моделлю, можна об'єктивно визначити реальних конкурентів туристичних підприємств. Саме такий підхід дозволяє отримувати надійні результати та враховувати їх при формуванні науково-обґрунтованої конкурентної маркетингової стратегії, яка б змогла забезпечувати стаду конкурентну позицію підприємства на ринку туристичних послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Багиев Г. Л. Маркетинг: учебник [для вузов]/ Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х.- [3-е изд.]; под общ. ред. Г. Л. Багиева. – СПб.: Питер, 2006. – 736 с.
2. Дурович А. П. Маркетинговое исследование в туризме / Дурович А. П. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
3. Загоруйко Н. Г. Гипотезы компактности и λ -компактности в методах анализа данных // Н. Г. Загоруйко / Сибирский журнал индустриальной математики, 1998. – Том . 1. – № 1. – С.114–126.
4. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде Matlab и fuzzyTech. – СПб.: БХВ – Петербург, 2005. – 736 с.
5. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / Любіцева О. О. – К.:Альтепрес, 2002. – 436 с.
6. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: монографія / Шульгіна Л. М. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 579 с.

УДК 338.43.01

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЇ ВРОЖАЙНОСТІ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Левченко Наталія Володимирівна

аспірантка

Огліх Валентина Валеріївна

кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економічної кібернетики
Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара

Аграрний сектор України є індикатором української економіки. З початку економічної кризи реальна допомога держави майже відсутня. В ситуації, коли збільшується населення Землі, мають місце несприятливі кліматичні зміни, нагально необхідним є нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, Україна має всі ресурси, щоб стати житницею миру й непогано на цьому заробити. Водночас уряд вважає за потрібно лише точково вирішувати проблеми, пов'язані з АПК, реальної підтримки та істотних реформ майже не відчувається.

Нестача фінансових ресурсів, обумовлена відсутністю у сільгоспідприємств обігових коштів та високою відсотковою ставкою по кредитах, зумовлює проблеми з придбанням паливо-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, високоякісного насіння, сучасної техніки. На думку фахівців, за обставин, які склалася в аграрному секторі, слід очікувати падіння валового збору зернової групи на 15–20%.

За підрахунками міжнародних експертів, на сьогодні Україна використовує свій аграрний потенціал лише на 40%. Серед причин кризового стану речей в аграрному секторі виділяють основну – низька врожайність сільськогосподарських культур через практично відсутність заходів щодо охорони та підвищення родючості ґрунтів. В 2009 – 2010 рр. урожайність зернових культур по Україні не перевищувала 3,08 т/га. У цей же час урожайність зернових культур у провідних сільськогосподарських країнах становила 7,44 т/га в США; 5,34 т/га у країнах ЄС; 4,60 т/га у Аргентині; 3,72 т/га у Бразилії; 3,30 т/га у Канаді. Таким чином, Україна, маючи у своєму розпорядженні більше 30% світових чорноземів та дуже сприятливі природно-кліматичні умови, не отримує адекватних цим факторам обсягів зернових.

Причини систематичного зниження врожайності зернових культур знаходимо у кризових явищах, якими зараз характеризується сільськогосподарська галузь, а саме: використання застарілих ресурсо-, енергоємних технологій, техніко-технологічна відсталість вітчизняного аграрного виробництва; використання земель з орієнтацією на швидкий короткостроковий результат; відсутність підтримки відтворення родючості та запобігання ерозії ґрунтів; недотримання сівозмін; недостатня хімізація ґрунту (кількість внесених органічних добрив в роки незалежності знизилася майже в 20 разів, а мінеральних – в 6); висока розораність сільськогосподарських земель (майже найвища в світі) тощо.

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

У цьому контексті ставиться питання про аналіз тенденцій, які притаманні Україні, щодо врожайності зернових культур. Результати аналізу абсолютних величин врожайності зернових культур по Україні з 1963 р. по 2010 р свідчать, що рокам з високою врожайністю відповідають дуже сприятливі метеорологічні умови. Доцільно виокремити два періоди – до 1990 р. та з 1991 р. до сьогодні (рис. 1).

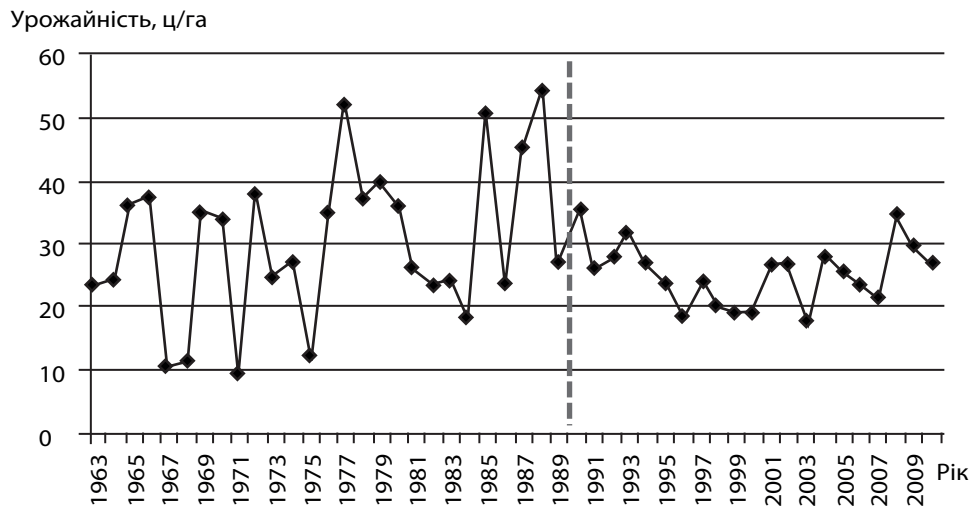


Рис. 1. Урожайність зернових культур по Україні 1963–2010 рр.

У першому періоді спади врожайності зернових культур не носили системний характер, тобто спостерігалось чередування років з високим рівням врожайності і низьким під впливом сприятливих чи несприятливих погодних умов. Що стосується другого періоду, то тут чітко простежується тенденція, коли після високоврожайного року спостерігається два чи три роки спаду.

Результати додаткового графічного аналізу зростання та спаду середньої врожайності основних зернових культур по Україні за останні 47 років (з 1963 р. по 2010 р.) також підтверджують попередні висновки (рис. 2). Як X-індикатор був обраний відносний приріст урожайності у поточному періоді порівнянно до минулого. Як Y-індикатор – мінорантні співвідношення ряду, під якими в даній роботі розуміється відношення рівня врожайності в поточному періоді до найближчого в минулому (за останні 3 роки) максимуму.

Відносний приріст врожайності

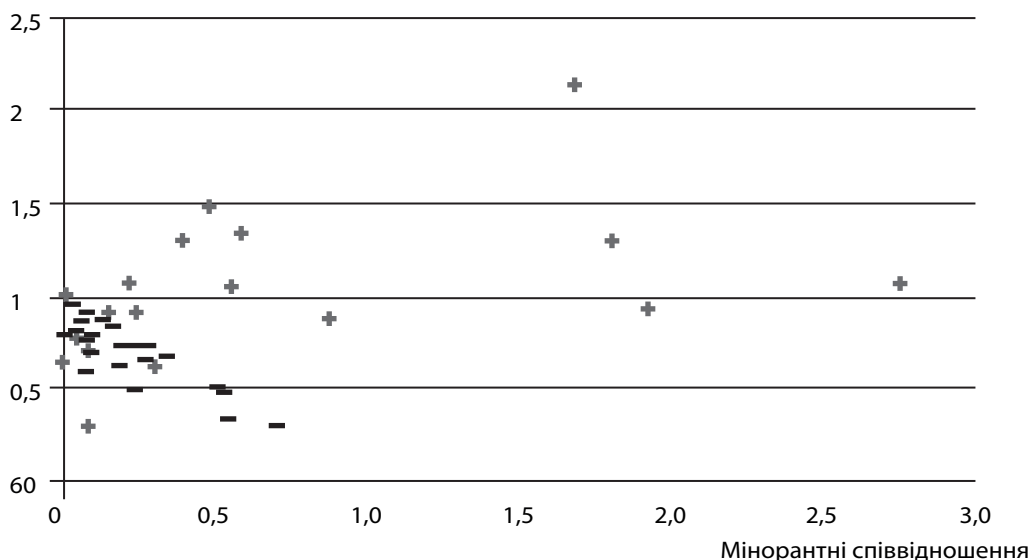


Рис. 2. Коливання врожайності зернових культур в Україні у 1963–2010 рр.:

«+» – підвищення врожайності в i -тому році по відношенню до $(i-1)$;

«-» – спад врожайності i -тому році по відношенню до $(i-1)$.

Зокрема, з 1991 по теперішній час кількість спадів урожайності зернових культур майже у 2 рази перевищує кількість її підвищення, яке для значної кількості випадків було досить стрімким. Абсолютно протилежне простежується майже у всіх випадках спаду врожайності. Таким чином, результати аналізу доводять необхідність швидких дій та розробки програм для відновлення родючості ґрунтів та підвищення врожайності зернових культур.

УДК: 330.46 : 338.2

НАПРЯМИ ЗАСТОСУВАННЯ РЕЙТИНГОВИХ ОЦІНОК В УПРАВЛІННІ

Миронова Лариса Геннадіївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та статистики
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

Управління економічною системою, зокрема підприємством, вимагає прийняття рішень щодо взаємодії як з об'єктами управління всередині системи, так і з іншими системами в зовнішньому середовищі. Основою прийняття рішень є інформація щодо стану та діяльності економічних агентів. У сучасних умовах інформаційного вибуху особливої актуальності набувають моделі і методи, які дають змогу зменшувати обсяг інформації, необхідної для прийняття рішень, подання її в формі, сприятливій для сприйняття особою, що приймає рішення (ОПР). Одним з таких перспективних методів є побудова рейтингів або рейтингове оцінювання.

Щодо типів рейтингів оцінок, то виокремлюють два основних:

- оцінка тих чи інших аспектів діяльності досліджуваної економічної системи за фіксованою шкалою [1];
- формування впорядкованого переліку кінцевої множини економічних систем, побудованого за зменшенням деякої «якості» цих систем [2].

Прикладами рейтингів оцінок першого типу є рейтинг кредитоспроможності підприємств, регіонів, рейтинг цінних паперів тощо. Так, довгостроковий кредитний рейтинг за національною українською шкалою міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings має 12 градацій від AAAukr до Dukr.

Прикладом рейтингу другого типу є рейтинг вищих навчальних закладів України, рейтинг надійності страхових компаній та інші.

У загальному випадку рейтингове оцінювання передбачає наявність трьох груп елементів: об'єктів оцінювання, суб'єктів оцінювання та споживачів рейтингу (суб'єктів прийняття рішення). Суб'єктом оцінювання може виступати незалежне рейтингове агентство, або ОПР, тоді суб'єкт оцінювання поєднується зі споживачем рейтингу.

Вибір типу рейтингового оцінювання залежить від тієї задачі управління, яка вирішується. Виділимо три основні задачі: 1) об'єкт взаємодії визначено, необхідно оцінити доцільність взаємодії; 2) з множини потенційних об'єктів взаємодії необхідно обрати один або декілька; 3) взаємодія з деякою множиною об'єктів вже здійснюється, необхідно підвищити її ефективність.

Введемо позначення: l – номер задачі, що вирішується, m – тип рейтингового оцінювання, k – кількість суб'єктів оцінювання, n – кількість об'єктів оцінювання, s – кількість споживачів або ОПР. Отримаємо наступні напрями застосування рейтингів оцінок:

I. $l=1 \Rightarrow m=1; k \geq 1; n=1; s=1$. Підприємство звернулось до банку за позицією, банк власними силами і/або користуючись послугами незалежного рейтингового агентства визначає клас позичальника.

II а. $l=2 \Rightarrow m=2; k \geq 1; n=N; s=1$. Абітурієнт обирає вищий навчальний заклад, до якого подати документи на вступ, він аналізує рейтинги ВНЗ, представлені, наприклад, на освітньому порталі [3], рейтинг

необхідно вміти визначати використовувані системи показників не тільки на якісному рівні, а й на кількісному. Практична важливість розв'язання цієї проблеми полягає в обґрунтуванні адекватності, об'єктивності використання збалансованої системи показників у діяльності підприємства.

Як приклад можна навести сукупність показників, представлену компанією KPI Soft [1], або систему ключових показників, які використовуються ВАТ Харверст [2]. Причому в ідеальному випадку для кожного з них передбачається відомою методика розрахунку, незалежно від того хороша вона чи погана.

у рамках архітектури системи цільового управління підприємством визначають місце кожної з підсистем контролінгу в системі управління і підходи до їх розробки [5]. Ці підсистеми взаємодіють між собою і доповнюють одна одну.

На верхньому рівні розміщуються цілі і показники BSC (*Balanced Scorecard*) – збалансованої системи показників, що визначають стратегічні пріоритети компанії. Вони вимірюються і аналізуються на основі даних, що надходять з підсистеми оперативного контролінгу, яка охоплює широкий спектр показників, що відносяться до різних проєкцій компанії – від фінансових індикаторів до корпоративних цінностей.

Цільові значення показників оперативного контролінгу встановлюються виходячи з цільових значень показників стратегічного рівня.

Показники підсистеми KPI (*Key Performance Indicator*, ключові показники результативності) формуються на основі показників підсистем стратегічного і оперативного контролінгу.

у доповіді пропонується відносно універсальний підхід до вирішення проблеми кількісного оцінювання рівня збалансованості системи показників діяльності підприємства в цілому, у вигляді системи чисел, що відбивають характер збалансованості.

Наведено розв'язання задачі кількісної оцінки збалансованості системи показників, відправляючись від відомої конструкції чотирьох перспектив Каплана-Нортон.

Категорії збалансованості надається наступний зміст. Кожному підприємству (позначаємо його символом j) зіставимо систему показників

$$\mathbf{P}^j = (\pi_1^i, \pi_2^i; \pi_1^i, \pi_2^i; \pi_3^i, \pi_4^i; \pi_3^i, \pi_4^i),$$

де $0 < \pi_1^i < 10 < \pi_1^i < 1, 0 \leq j \leq J, J \leq j \leq J, J$ – кількість підприємств галузі.

Припущення про наявність методик розрахунку (отримання значень) показників з \mathbf{P}^j вважається виконаним.

Висувається гіпотеза про те, що для кожного показника π_i з \mathbf{P}^j існує три суміжних зони, що охоплюють інтервал $[0, 1]$, які для зручності розуміння і полегшення інтерпретації будемо називати «Зона I», «Зона II» та «Зона III».

Призначення Зони I – допустимий інтервал змін показника.

Призначення Зони II – вказівка на те, що значення показника вийшло з допустимої зони, але не досягло загрозової зони (неприпустимого значення).

Нарешті, попадання значення показника в Зону III означає, що підприємство за даним показником виявилось в неприпустимій зоні і може характеризувати катастрофічну (аварійну, дефолт, банкрутство, самоліквідацію чи іншу подібну) екологічну, політичну, соціальну, економічну, фінансову ситуацію.

Щоб зрозуміти сутність і системний зміст фраз «збалансованість системи показників \mathbf{P}^j », а потім «рівень збалансованості системи показників \mathbf{P}^j », необхідно виявити і ввести властивості розбалансованості і незбалансованості. Іншими словами, необхідно виявити (ввести) ознаки, що характеризують ці властивості. При цьому не можна забувати, що основне призначення аналізу збалансованості полягає в тому, що це інструмент для прийняття рішень керуючого персоналу підприємства. У рамках введених термінів про три суміжні зони I–III, у яких можуть знаходитися показники системи \mathbf{P}^j , під **збалансованістю системи \mathbf{P}^j** будемо розуміти такий стан підприємства, при якому поточні значення всіх показників системи \mathbf{P}^j знаходяться в **однакових зонах**.

тальна і прикладна наука, ефективна освітня система, доступ до найновітніших технологій. Країни, які забезпечують таке поєднання, досягають ефективної конвертації наукових знань у нові технології, які сприяють ефективному економічному розвитку цих країн.

Адекватна оцінка перспектив формування інноваційної моделі розвитку економіки України ґрунтується на дослідженні існуючих моделей економічної модернізації та типів національних науково-технічних систем, які забезпечують цю модернізацію. Проведені дослідження свідчать, що національні науково-технічні системи таких, наприклад, провідних країн світу як США, Японія і Китайська Народна Республіка, доволі сильно відрізняються одна від одної.

Основою національної науково-технічної системи США, яка забезпечує інноваційний розвиток економіки країни, є 150 провідних університетів, значна частина серед яких займає перші місця у світових рейтингах. Особливістю науково-технічної системи США є наявність національних лабораторій, в яких працюють тисячі співробітників, зайнятих дослідженнями у певному важливому напрямі прикладної науки. У США існує також велика кількість приватних дослідницьких корпорацій, які обслуговують інтереси американських державних відомств, а також приватних компаній, і займаються як фундаментальними, так і прикладними дослідженнями на комерційній основі. Трансфер технологій у США здійснюється в основному або із університетів у промисловість за допомогою венчурних компаній, або шляхом створення всередині сталих компаній великих дослідницьких підрозділів, які є практично у всіх найбільш відомих компаніях [1].

У Японії роль університетів менш важлива у порівнянні із значенням дослідницьких лабораторій найкрупніших японських корпорацій. Національна інноваційна система цієї країни майже не орієнтована на фундаментальні знання. У центрі уваги – технічні інновації та найновітніші технології. У 50-ті роки ХХ століття Японія почала орієнтуватись на закупівлю іноземних патентів у сфері технологій. Це дозволило у сполученні із значними успіхами у розвитку прикладної інженерної думки домогтись виключного успіху у виробництві складної побутової техніки, потім – автомобілів [2].

Найбільшу зацікавленість викликає феномен науково-технічного успіху Китаю, де власних інновацій недостатньо. Про це свідчить той факт, що у лідируючій сфері експорту – виробництві побутової електронної техніки – коефіцієнт доданої вартості (відношення доданої вартості до обсягу виробництва за певний період) складав у 2008 р. 23,4% (в цілому) і 21% у фірмах, де переважав іноземний капітал. Таких фірм у електронній промисловості Китаю біля 70%.

У Китаї прийнята ідея побудови «суспільства, заснованого на знаннях» та інноваційного розвитку країни. До 2020 року обсяг фінансування науково-технічної діяльності у КНР повинен збільшитись з 1,34% до 2,5% від ВВП, що дозволить цій країні не перетнути межу залежності від іноземних технологій на рівні 30% [3]. Покращується також становище із захистом інтелектуальної власності у КНР. Стабільно зростає патентування, у т. ч. за рахунок triadic patents (захист у ЄС, США та Японії). В результаті іноземні партнери сміливіше переносять інноваційні технології у Китай. Заслуговує на увагу і те, що у КНР передбачається розвиток кредитів малому науково-технічному бізнесу, а також розвиток венчурних інвестицій за рахунок бюджетних коштів.

Розглянуті приклади національних науково-технічних систем дозволяють виділити три базові моделі успішного інноваційного розвитку:

- розвиток фундаментальної та прикладної науки;
- експансія високих технологій із розвинених держав або технологічна інтервенція;
- дифузія інновацій шляхом придбання патентів, технологій.

В Україні є певні позитивні елементи кожного з трьох типів національних науково-технічних систем США, Японії та Китаю та моделей інноваційного розвитку. З точки зору перспектив успішного здійснення технологічної модернізації української економіки на базі принципово нових технологічних новацій результати, які на сьогодні супроводжують процеси виробництва та експорту наукомісткої продукції, свідчать про те, що в Україні відсутні важливі елементи формування передумов до переходу і подальшого розви-

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

тку етапу дифузії технологічних інновацій у ключові виробництва вищих технологічних укладів. Про це свідчить досліджений попередній дев'ятирічний період (2001–2009 рр.) експорту вітчизняного високо- та середньотехнологічної продукції машинобудування, який не відповідав висхідному тренду.

Виходячи з цього, Україна знаходиться перед необхідністю розробки довгострокової інноваційної стратегії. Ця стратегія повинна бути стратегією інноваційно-технологічного прориву на зовнішній ринок з новою продукцією. Реальну стійку конкурентоспроможність має тільки та нова продукція, на яку є патенти на винаходи. Інноваційні продукція і послуги, інноваційні технології, розробки «know-how», патенти, ліцензії не з'являться в країні в необхідному обсязі без відповідної законодавчої бази та рішень уряду щодо створення ефективної інфраструктури, під якою розуміється професійно-освітня, науково-дослідна, фінансова, науково-виробнича та інші складові.

Розвиток такої системи в країні дозволить рухатись у напрямі поступового переходу до інноваційної економіки, розвитку галузей нової економіки, зростання експортного потенціалу та конкурентоспроможності високотехнологічної продукції України на світовому ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Shapira P. US National Innovation System: Science, technology and Innovation Policy development <http://charry.iac.gatech.edu/beta/xoutline/htm>.
2. Сергеев В. М., Алексеенкова Е. С. Становление государства и модели инновационного развития. - www.mjimo.ru/files/34545/doklad_politolog_1.doc.
3. Стерлигов И. Инновационные системы стран БРИК: Китай // Источник – www.sibai.ru.

УДК 005.915:005.934

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Лабунська Світлана Віталіївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку

Осика Аліна Станіславівна

аспірантка кафедри бухгалтерського обліку

Харківський національний економічний університет

Сучасна трансформація економіки передбачає пошук нових, більш ефективних підходів до управління діяльністю промислових підприємств. В більшості випадків діюча на сучасних підприємствах система економічної безпеки виконує лише важливу охорону функцію. Але за сучасних умов виникає потреба у визначенні місця, ролі механізму управління витратами в контексті формування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання за наявності зовнішніх і внутрішніх економічних загроз, що й актуалізують тему дослідження.

Метою дослідження є розробка підходів до організації інформаційно-аналітичних факторів-потоків, спрямованих на удосконалення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання в процесі управління витратами.

Проблеми, пов'язані з управлінням витратами підприємств, в контексті формування економічної безпеки висвітлені у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Р. А. Фатхутдінова, О. С. Ігнатенка, С. М. Шкарлета, С. М. Ілляшенка, С. Ф. Голова, К. Друрі, Л. В. Нападовської, Г. О. Парти-на, А. В. Череп. Проте, питанням організації процесу інформаційних потоків підчас управління витратами з метою оцінювання економічної безпеки підприємства, на думку автора, не приділено достатньо уваги та вони потребують подальшого розвитку.

Процес управління виробничими витратами в системі економічної безпеки підприємства – це об'єктивно зумовлена послідовність дій із забезпечення економічної безпеки формування виробничих витрат підприємства [1]. Ефективність системи управління витратами підприємства залежить від якості інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Для визначення елементів керуючої та керуваної підсистеми необхідно таким чином налагодити інформаційні потоки, щоб мати змогу достовірно та неупереджено оцінити рівень економічної безпеки підприємства та сигналізували про появу або наявність внутрішньої загрози, та відповідно до цього розробка відповідних заходів щодо оцінки витрат.

Предметом дослідження є організація процесів та заходів, які б допомогли контролювати прояв та вплив внутрішньої загрози підприємства. Підходи до організації інформаційних потоків для виконання означених завдань представлені у *табл.1*. Огляд сучасних наукових досліджень дозволяє визначити систему основних сигнальних показників (для кожної складової ЕБП), які можуть бути використані як для оцінки рівня внутрішньої загрози, так і для своєчасного її фіксування [2; 3; 4; 5]. Інформаційна база кожного підприємства повинна забезпечувати надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації та організацію обліку на засадах обачності, повного висвітлення, автономності, послідовності, безперервності, превалювання сутності над формою з метою ефективного динамічного розвитку. Поряд з цим при організації інформаційних облікових потоків в процесі управління економічною безпекою підприємством необхідно уникати дублювання даних, суб'єктивного розмежування інформації, тощо.

Результатом дослідження є розробка таких носіїв накопичування інформації, які зможуть надавати достовірні щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства, фіксувати і контролювати появу внутрішньої загрози. Автором біло визначено систему основних сигнальних показників, які сформовані відповідно до складових економічної безпеки, та з метою ефективного управління остаточною.

Таблиця 1

Підходи до організації інформаційно-аналітичних потоків оцінки ЕБП

Вид ресурсів, за яким оцінюється ЕБП	Назва документу	Виконавець функцій		Сигнальні показники
		фіксації і узагальнення	обробки і використання	
Матеріальні ресурси	Матеріальна відомість	Бухгалтери з обліку матеріалів	Головний бухгалтер	1) фондвіддача основних засобів (ОЗ); 2) коефіцієнт оновлення основних засобів; 3) коефіцієнт зносу ОЗ; 4) матеріаломісткість. 5) коефіцієнти оборотності матеріальних запасів; 6) коефіцієнт використання матеріалів.
	Амортизаційна відомість	Бухгалтери з обліку основних засобів		
Трудові ресурси	Звіт з праці та заробітної плати	Інспектор відділу соціальних питань, бухгалтер з розрахунку заробітної плати	Начальник відділу соціальних питань	1) коефіцієнт укомплектованості кадрами; 2) коефіцієнт плинності кадрів; 3) продуктивність праці; 4) коефіцієнт інтелектуального рівня. робітників
Інформаційні ресурси	Звіт з виконання інформаційних запитів	Начальники відділів	Директор підприємства	1) продуктивність інформації; 2) коефіцієнт інформаційної озброєності.
Фінансові ресурси	Звіт про використання фінансових ресурсів та потреби у фінансуванні	Економіст фінансового відділу	Начальник фінансового відділу	1) коефіцієнти ліквідності; 2) коефіцієнт автономії; 3) коефіцієнт залучених коштів; 4) коефіцієнт мобільності власних коштів; 5) рентабельність активів

ЛІТЕРАТУРА

1. Ильяшенко С. Н. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12 – 19.

2. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: монография / Н. В. Куркин. – Днепропетровск: Арт-Пресс, 2004. – 452 с.

3. Малярєвський Ю. Д., Лабунська С. В., Прокопiшина О. В. Управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства: монографія / О. В. Прокопiшина. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2009. – 160 с.

4. Череп А. В. Управління собівартістю: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 376с.

5. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія / С. М. Шкарлет. – К.: Кн. вид. НАУ, 2007. – 434 с.

.....

UDC 330.40

USING INPUT-OUTPUT MODEL WITH FUZZI PARAMETERS FOR ANALYSIS OF SECTORAL STRUCTURE OF INDUSTRIAL REGION

Ganna V. Makarkina

Doctor of Economics, Professor of Management & Marketing Department
of Krok University

Analysis and prediction of parameters describing the economy of industrial regions, is important for the Ukrainian economy, which is characterized by a large share of industrial sectors in gross domestic product. Feature of the economic activity of the industrial region is including of related industries, which implement the production of means of production. So, analysis of sectoral structure and its impact on indexes of the industry is the special interest for the examine of economy of industrial region. Input-output model (I-O models) are the main tool for this analysis. In particular, using a static I-O model permits the assessment of the influence of exogenous factors (for example, market fluctuations, changes in fiscal policy, increasing the prices of products of some sectors and so on) on change of its main indicators. These assessments could be determined based on the classical and on price multipliers by Leontiev [1].

Both the classical multiplier and the price multiplier are converters of inputs into outputs. So accuracy of modeling depends totally on the quality of assessment of input-output coefficients (I-O coefficients) as the elements of the I-O matrix. The lack of information about the exact values of the I-O coefficients determines using fuzzy set theory for this coefficients [2]. For this, the classification of coefficients of Donetsk region's input-output matrixes for 2005-2007 is made using cluster analysis; each class is defined as a fuzzy variable with its membership function. Assessment of adequacy I-O model with fuzzy coefficients is implemented for the following cases [3]: (1) analysis of the effect of changes in final demand of basic sectors onto the gross output of sectors in the Donetsk region; (2) analysis of the effect of raising wages in some sectors onto the prices in all region's sectors; (3) analysis of the effect of increasing energy prices onto prices of all other region's sectors.

REFERENCES

1. Крелле В. Сводные экономические расчеты. – М. : Радио и связь, 1969. – 272 с.

2. L. A. Zadeh. The Concept of a Linguistic Variable and its Application to Approximate Reasoning". - New York: Information Sciences. 1975. – 357 p.

3. Макаркина Г. В. Моделі та методи планування соціально-економічного розвитку індустріального регіону. – Краматорськ : ДДМА, 2008. – 280 с.

.....

УДК 338.3

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Пажина Светлана Леонидовна

аспірантка

Харківський національний економічний університет

Державна інвестиційна політика – це політика держави щодо механізмів здійснення інвестиційної діяльності, а також пріоритетних напрямів інвестицій, це найважливіша складова економічної політики держави. Таким чином, інвестиційна політика становить сукупність заходів організаційного та економічного впливу органів управління на рівні держави, регіону, міста або підприємства, спрямованих на створення оптимальних умов для вкладення інвестицій.

Основними завданнями державної інвестиційної політики України є такі:

- вибір і підтримка розвитку окремих галузей економіки країни;
- реалізація програми щодо конверсії військово-промислового комплексу;
- забезпечення конкурентоспроможності сучасної продукції;
- підтримка розвитку малого і середнього бізнесу;
- забезпечення збалансованості в розвитку всіх галузей економіки України;
- реструктуризація вугільної промисловості;
- реалізація програми житлового будівництва в Україні.

Аналіз світової практики інвестиційних процесів дає можливість виділити два типи державної інвестиційної політики – пасивну та активну. Пасивна державна інвестиційна політика полягає в тому, що держава застосовує методи переважно правового та економічного характеру, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси до мінімуму. У разі активної державної інвестиційної політики держава широко застосовує всі види методів і часто сама стає інвестором.

Особливість інвестиційної державної політики в Україні визначається ситуацією, яка склалася в інвестиційному комплексі та в інвестиційній діяльності. На сучасному етапі розвитку економіки країни її властиві:

- надзвичайно низькі темпи оновлення виробничого апарату, 50–60 відсотків зносу основних виробничих фондів;
- зниження інвестиційної активності суб'єктів;
- деформована структура економіки у бік гіпертрофії оборонної і видобувної промисловості, її витратний характер;
- хронічний дефіцит оборотних коштів підприємств за умов інфляції, через що виникає необхідність використання кредитних ресурсів;
- напруженість державного і місцевого бюджетів, внаслідок чого скорочуються можливості бюджетного фінансування інвестицій.

Інвестиційна політика України включає такі складові:

1. Збільшення частки інвестицій у технічне переозброєння і реконструкцію.
2. Переорієнтація інвестицій у пріоритетні галузі народного господарства з метою реалізації структурної перебудови економіки. Пріоритетними галузями, в які першочергово спрямовуватимуться централізовані інвестиції, є:
 - а) технічне переозброєння і модернізація підприємств галузей АПК (харчової, м'ясо-молочної, рибної, мукомельної, комбікормової промисловості), лісової і деревообробної, легкої, медичної;

УДК 330.4(045)

МОДЕЛИ ТЕОРИИ КАТАСТРОФ В ИССЛЕДОВАНИИ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ¹**Полякова Ольга Юрьевна**

кандидат экономических наук, доцент

Сергиенко Елена Андриановна

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической кибернетики

Харьковский национальный экономический университет

Теория катастроф представляет собой концептуально-методологическую основу изучения и прогнозирования неустойчивости различных систем [1; 2] и рассматривается как составляющая такого современного научного направления, как синергетика. Ее суть заключается в том, что система, накопив в процессе развития критический запас противоречий и изменений, будучи подверженной воздействию различного рода флуктуаций, в том числе случайных, в определенный момент (период) скачкообразно меняет свое качество, переходя на новую траекторию развития (аттрактор развития). Условная точка, в которой происходит смена качества, называется точкой бифуркации (или катастрофы), а сам процесс потери устойчивости по своим проявлениям носит катастрофический характер, может приводить как к переходу на какую-либо ветвь развития из многих возможных, так и к гибели или разрушению системы.

На практике прогнозирование потери устойчивости и смены качества системы на основе подходов теории катастроф производят различными способами. Один из них – это построение модели катастрофы в экономической системе на основе данных о взаимосвязи переменных, характеризующих ее поведение. В исследовании динамики социально-экономических систем (СЭС) среди флагов, по которым можно предположить наличие катастрофы в развитии системы, применение находит лишь один из них – аномальная дисперсия [2]. Признаком возможного приближения катастрофы является нарастание дисперсии или размахов колебаний величин, характеризующих данную систему. Среди других флагов следует выделить различия в реакциях системы на одни и те же управляющие воздействия, замедление затухания колебаний, рост частоты колебаний. Однако их наблюдение в СЭС ограничено невозможностью проведения полномасштабных экспериментов.

Изучение основных признаков и свойств катастрофических явлений в моделировании сложных социально-экономических систем позволяет сформировать основные предположения теории катастроф [2 – 3]: система является динамической; принцип максимального промедления; текущее состояние системы зависит от того, каким образом система пришла в это состояние; траектории системы необратимы.

Для усовершенствования методологии исследования нелинейной динамики развития СЭС в работе предложен комплекс экономико-математических моделей, направленный на решение задач оценки, анализа и прогнозирования состояния социально-экономических систем и предусматривающий реализацию следующих этапов:

Этап 1. Оценка и анализ динамики развития СЭС. На данном этапе решаются следующие задачи: 1) формирование репрезентативной системы показателей – индикаторов устойчивости развития СЭС с учетом мировой практики и стандартов; 2) оценка степени взаимосвязи исследуемых показателей на основе корреляционно-регрессионного анализа; 3) выявление этапов и их значимости в развитии и становлении экономики и ее трансформационных преобразований. Данный анализ позволяет: представить достаточно полное описание параметров системы, которые характеризуют динамику развития объекта, как в текущем, так и прогнозном периоде; выявить закономерности динамики развития объекта с учетом фак-

¹ Исследование выполнено в рамках украинско-российского научно-исследовательского проекта «Модели оценки неравномерности и цикличности динамики социально-экономического развития регионов Украины и России», которое проводится согласно результатам совместного конкурса НАН Украины и РФНФ – 2010 (проект 1-10/10-02-00716a/U).

торов влияния внутренней и внешней макросреды и совместного их протекания; декомпозировать составляющие рядов динамики, с учетом высокой степени неопределенности будущих тенденций развития и их латентных факторов; определить характер нелинейной взаимосвязи между исследуемыми показателями и выявить причинно-следственные связи для проведения имитационных экспериментов.

Етап 2. Моделирование динамики СЭС методами теории катастроф.

Моделирование элементарной катастрофы в социально-экономической системе может быть осуществлено на основе данных о связи переменных, характеризующих ее поведение, на основе функций, описывающих эти связи, которые могут быть получены эконометрическими методами.

Построение моделей катастроф динамики развития СЭС осуществляется по следующей схеме: 1) идентификация систем взаимовлияния показателей – индикаторов для различных временных горизонтов (если значение коэффициента детерминации и статистическая значимость уравнения одной из катастроф превосходит уравнение устойчивого характера, то следует считать катастрофу возможной); 2) оценка и анализ характера и типа катастрофы идентифицированных систем на основе построения комплекса моделей капсоидных и омбилических катастроф; 3) построение и анализ наиболее вероятных поверхностей катастроф.

Результатом реализации данного этапа является совокупность прогнозных моделей возможных катастроф, что позволяет получить достоверные результаты для качественного анализа факторов устойчивости развития СЭС с учетом различных временных интервалов, определяющих особенности в развитии государства.

Внедрение современного инструментария исследования динамики развития на основе теории катастроф обеспечивает научное обоснование для формирования комплекса превентивных стратегических мероприятий на всех уровнях иерархии управления СЭС.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арнольд В. И. Теория катастроф. 3-е изд. доп. / В. И. Арнольд – М.: Наука, 1990. – 128 с.
2. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л. Е. Басовский – М.: Инфра-М, 2002. – 260 с.
3. Неделько Н. С. Использование теории катастроф к анализу поведения экономических систем / Н. С. Неделько // Вестник МГТУ. – 2010. Т(13). №1. – С. 223–227.

.....

УДК 351.00.76

МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Пономаренко Євген Володимирович

кандидат економічних наук, доцент, докторант

Анненкова Олена Вікторівна

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

В сучасних умовах використання інноваційної моделі розвитку в країнах СНД спрямоване на вирішення таких проблем як покращення ситуації в країнах та наближення рівня соціально-економічного розвитку цих країн до рівня розвинених країн.

Україна має один із самих високорозвинених науково-технічних потенціалів у країнах СНД, які мають конкурентоздатні технології в аерокосмічній області, ракето- і суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології й т. п. [1].

Промислова політика України в сфері інноваційного розвитку повинна бути спрямована на рішення таких задач як: посилення розподілу праці та розвиток спеціалізації; підвищення ефективності експортно-

імпортних операцій підвищення конкурентоспроможності економіки країни. Тому доцільним є визначення моделей інноваційного розвитку залежно від видів ринку збуту (внутрішнього та зовнішнього). До таких моделей можна віднести:

- 1) модель інноваційного розвитку на основі використання перспективних інноваційних проектів (наздоганяюча модель);
- 2) модель ефективного використання інноваційного потенціалу на основі підтримки ресурсного потенціалу;
- 3) модель інноваційного розвитку на основі підтримки товарів народного споживання;
- 4) модель інноваційного розвитку на основі підтримки експортоорієнтованих високотехнологічних галузей.

Модель інноваційного розвитку на основі використання перспективних інноваційних проектів (наздоганяюча модель) забезпечує:

- *на внутрішньому ринку* – підтримку високотехнологічних виробництв, орієнтованих на внутрішній ринок. Підтримка зазначених виробництв повинна здійснюватися шляхом розвитку внутрішнього попиту на їхню продукцію. Пряме інвестування з Державного бюджету у високотехнологічні виробництва представляється недоцільним. Розвиток промисловості можливий на основі модернізації за умови перерозподілу засобів із третього й четвертого укладів. Це позбавить виробництва цих укладів можливості повноцінно завершити розвиток і сформуванню реальний внутрішній попит на продукцію в рамках п'ятого укладу. У цьому випадку галузі можуть повністю залежати від Державного фінансування, тому що внутрішній ринок приватних покупців для них ще не створений (через незавершеність розвитку третього та четвертого укладів);
- *на зовнішньому ринку* – підтримку високотехнологічних виробництв (орієнтованих на зовнішній ринок) державою, яка сприяє розвитку цих виробництв на основі економічних заходів інвестиційних ресурсів щодо впровадження проектів, для забезпечення ринку збуту на світовому ринку. Державна інвестиційна підтримка інноваційних проектів, які ще не знайшли ринків збуту, повинна здійснюватися у рамках промислової політики.

Використання наздоганяючої моделі буде сприяти:

- досягненню стійкого розвитку країни шляхом диверсифікації галузей економіки;
- виробництву конкурентоспроможних та експортоорієнтованої продукції;
- досягненню продукції обробної промисловості аналогічним світовим стандартам;
- розвитку сировинного сектору економіки;
- стимулюванню створення наукоємних та високотехнологічних експортоорієнтованих виробництв;
- інтеграції зі світовою інноваційною системою.

Модель ефективного використання інноваційного потенціалу на основі підтримки ресурсного потенціалу забезпечує:

на внутрішньому та зовнішньому ринках – підтримку сировинних виробництв, орієнтованих на внутрішній і зовнішній ринки. Державна підтримка сировинного комплексу полягає в першу чергу у створенні оптимальних законодавчих умов як для функціонування сировинних виробництв, так і для їх інвестування. Державні кошти доцільно використовувати переважно на створення інфраструктури. Пряма участь держави в інвестуванні можлива за умов наявності контрактів на поставку сировинних ресурсів для виробництва продукції з гарантованим збутом. Це означає, що державна підтримка може надаватися сировинним виробництвам, які орієнтовано на зовнішній ринок.

Модель інноваційного розвитку на основі підтримки товарів народного споживання забезпечує на внутрішньому та зовнішньому ринках адресну інвестиційну підтримку державою цих виробництв у рамках регіональної промислової політики, що обумовлено обмеженістю державних фінансових ресурсів.

би опису різних сторін об'єкту, що моделюється). Ці засоби дозволяють сформувати у вигляді програмного коду об'єкт з детальним описанням його властивостей (параметрів – у вигляді бази даних про характерні параметри об'єкту; закономірностей функціонування об'єкту – у вигляді математичних залежностей між параметрами, умовами функціонування об'єкту і результатами його функціонування).

Необхідно зазначити, що при використанні таких програмних об'єктів з'являється можливість описання структури системи. Це можна зробити шляхом наведення у структурі програмного об'єкту не тільки властивостей об'єкту, який моделюється, а і зв'язків з іншими об'єктами. Тобто у інформаційних полях програмного об'єкту можна вказати адреси інших об'єктів, з яким зв'язаний даний об'єкт, і вказати характеристики цих зв'язків (їх спрямування, числові параметри). З сукупності цих об'єктів можна сформувати структурований список. Такий списки можна обробляти та відтворювати процеси їх сумісного функціонування реальних об'єктів (елементів системи) і систем в цілому з визначенням результатів їх функціонування.

Для наглядного представлення цих можливостей наведемо спрощений приклад (рис. 1) і табл. 1.

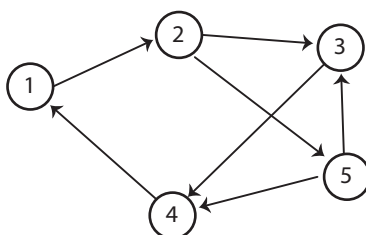


Рис. 1. Приклад структури системи

Таблиця 1

Описання сітвової структури системи

№ об'єкта	Адреса	Характеристика об'єкта	Зв'язки		Описання зв'язку (параметри)	Описання зв'язку (параметри)
1	A1	Властивості 1	2	4	1–2	1–4
2	A2	Властивості 2	3	5	2–3	2–5
3	A3	Властивості 3	4		3–4	–
4	A4	Властивості 4	1		4–1	–
5	A5	Властивості 5	3	4	5–3	5–4

Таблиця 1 описує графічну модель структури системи, зображену на рис.1 у вигляді списку. Кожний рядок наведеної таблиці зберігається у ЕОМ у вигляді самостійного об'єкта за визначною адресою A_n (числовий код), тобто частина пам'яті ЕОМ, яка зберігає всю інформацію про об'єкт. Звертання до цієї області пам'яті здійснюється за її адресою A_n , що надає можливість вилучення всієї інформації, яка описує елемент системи (об'єкт) за одне звертання до пам'яті ЕОМ. Таким чином об'єктно-орієнтоване програмування задає можливість маніпулювання всією інформацією про структуру системи, що моделюється, при її математичній обробці і вирішення задач, які визначаються поставленою метою моделювання.

На основі даного підходу до програмного описання систем авторами розробляється інформаційна система, за допомогою якої можна буде вирішувати задачі планування економічних процесів у складних соціально-економічних системах і оптимізації їх структурних параметрів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шек В. М. Объектно-ориентированное моделирование горнопромышленных систем. – М.: МГУ, 2000. – 303 с.
2. Труб И. Объектно-ориентированное моделирование на С++. – М.: Питер, 2005. – 367 с.

УДК 658.15.336.22(477)

ОЦІНКА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ

Проскура Катерина Петрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту
Київський економічний інститут менеджменту

Виключно важливе значення при здійсненні аудиторських перевірок має оцінка ефективності системи внутрішнього контролю підприємства-клієнта. Від її ефективності залежить рівень аудиторського ризику, обсяг вибірки та тривалість аудиторської перевірки. Внутрішній контроль є процесом, який визначається і на який впливають особи, наділені повноваженнями управління та найвищого управління, а також інший персонал, який надає обґрунтовану впевненість щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання стосовно достовірності фінансової звітності, ефективності діяльності та дотримання застосовних законів та нормативних актів.

Внутрішній контроль містить такі складові:

- а) середовище контролю;
- б) процес оцінки ризиків суб'єкта господарювання;
- в) інформаційні системи, в тому числі пов'язані з ними відповідні бізнес-процеси, що стосуються фінансової звітності, та обмін інформацією;
- г) процедури контролю;
- д) моніторинг заходів контролю.

Спосіб, в який визначається і реалізується внутрішній контроль, може бути різним, в залежності від розміру і складності організаційної структури суб'єкта господарювання. Зокрема, менші за розміром суб'єкти господарювання можуть використовувати менш формалізовані засоби і простіші процеси та заходи контролю для досягнення своїх цілей. Існує безпосередній зв'язок між цілями суб'єкта господарювання і тими заходами контролю, які він реалізує для надання обґрунтованої впевненості щодо їх досягнення. Цілі суб'єкта господарювання, а відтак і заходи контролю, що він застосовує, пов'язані з фінансовою звітністю, діяльністю та дотриманням вимог; проте, не всі з цих цілей або видів контролю є доречними для оцінки ризиків аудитором.

Як правило, доречні для аудиторської перевірки заходи контролю пов'язані з метою суб'єкта господарювання підготувати для зовнішніх користувачів фінансові звіти, які достовірно і справедливо відображають інформацію (або ж достовірно подані у всіх суттєвих аспектах) відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності і управління ризиками, які можуть призвести до суттєвих викривлень в цих фінансових звітах. Отже, рішення щодо доречності заходу контролю (взятого окремо, або у поєднанні з іншими) за визначенням аудитора, зробленим при оцінці ризиків суттєвого викривлення, а також при виборі та виконанні подальших процедур аудиторської перевірки відповідно до оцінених ризиків, є питанням професійного судження аудитора, яке має відповідати вимогам міжнародних стандартів аудиту. При визначенні цього судження аудитор розглядає обставини, застосовні компоненти та певні фактори, зокрема такі:

- судження аудитора щодо суттєвості;
- розмір суб'єкта господарювання;
- характер бізнесу суб'єкта господарювання, в тому числі такі характеристики як організаційна структура та форма власності;
- диверсифікація та складність діяльності суб'єкта господарювання;
- застосовні законодавчі та нормативні вимоги;
- характер та складність систем, які є складовою внутрішнього контролю суб'єкта господарювання, в тому числі використання організацій з надання послуг.

співвідношення виконуються. Порухення спостерігаються в тих випадках, коли подібний за споживчими якостями продукт пропонують декілька ринків, які разом формують змішаний або неоднорідний ринок.

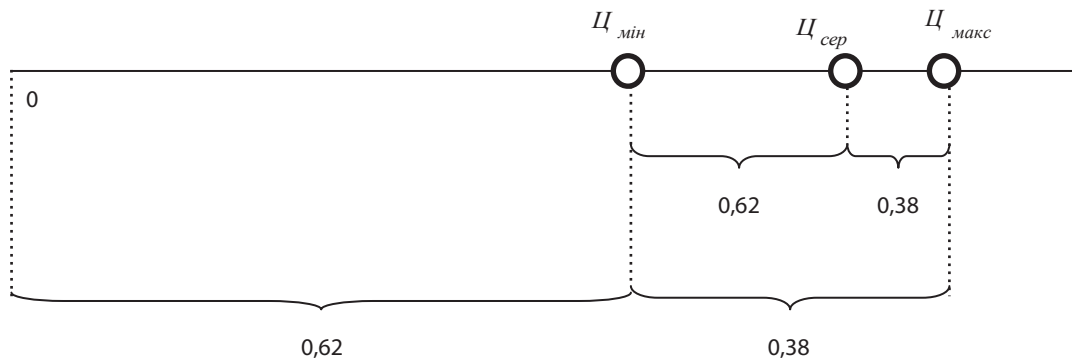


Рис.1. Співвідношення цін на гармонійному ринку

Характерною особливістю таких ринків, що була встановлена емпірично, є те, що середня ціна змішаного ринку та середня ціна виокремленого з нього однорідного ринку практично співпадають. Це дає можливість вдосконалення моделі гармонійного ринку для аналізу змішаних ринків з опорою на середню ринкову ціну.

На рис. 2 представлено модель змішаного ринку, в якій теоретичні мінімальна та максимальна ціни розраховуються на основі середньої ціни за пропорціями золотого перерізу:

$$Ц_{мін}^{теор} = Ц_{сер} / (1 + 0,38) = 0,72 \cdot Ц_{сер}, \quad (1)$$

$$Ц_{макс}^{теор} = Ц_{сер} / (1 - 0,38 \cdot 0,38) = 1,13 \cdot Ц_{сер}. \quad (2)$$

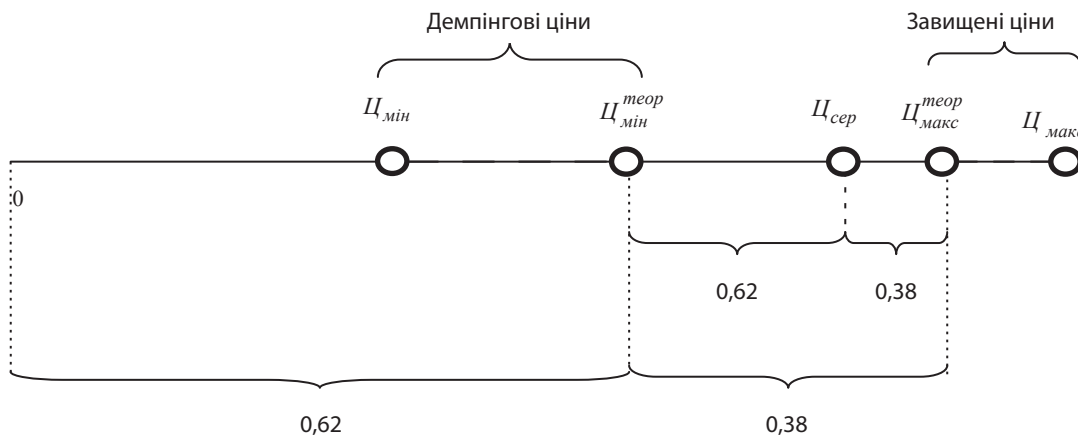


Рис. 2. Вдосконалена модель аналізу гармонійності ринку

Інтервали цін $[Ц_{мін}; Ц_{мін}^{теор}]$ та $[Ц_{макс}^{теор}; Ц_{макс}]$ характеризують відхилення ринку від гармонійного, причому, якщо на ринку виявлено обидва інтервали відхилення, це свідчить про співіснування трьох ринків, які відрізняються за використовуваними технологіями виробництва, або за фазами життєвого циклу продукту. Тоді завищені ціни відповідають новітнім технологіям, або фазі росту, а занижені – застарілим технологіям, тобто фазі виходу продукції з ринку. Прикладом такого неоднорідного ринку, який є поєднанням трьох ринків, є зокрема ринок нових автомобілів. На рис. 3 представлено результати аналізу ринку автомобілів Kia Motors Corporation в Україні.

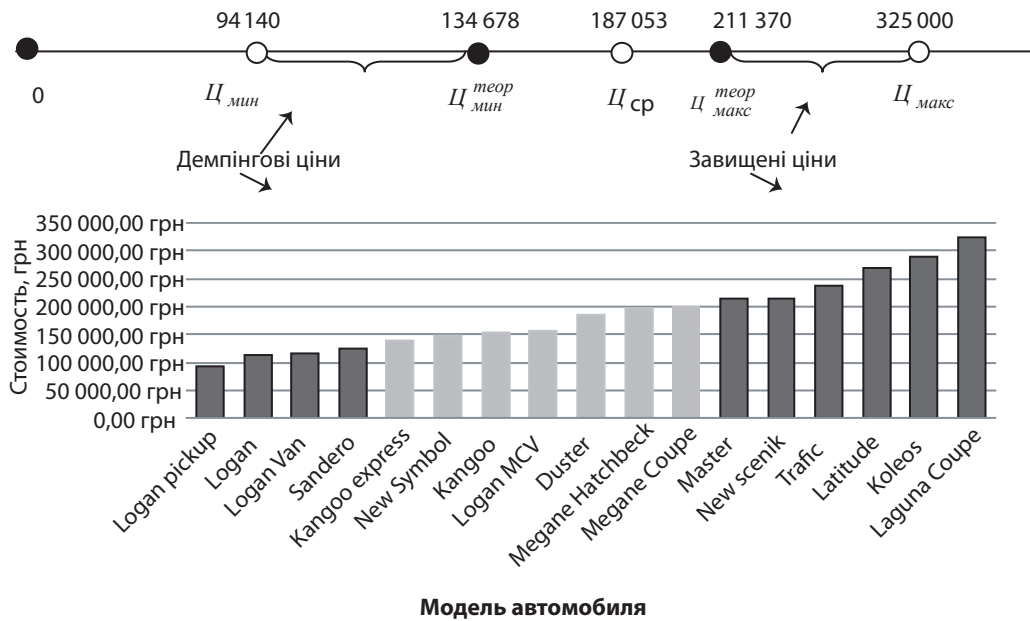


Рис. 3. Аналіз однорідності ринку автомобілів за цінами на 01.02.2011 р.

Досить поширеною є ситуація, коли на ринку присутній інтервал занижених (демпінгових) цін, а інтервал завищених цін або відсутній, або є незначним. Це свідчить про співіснування двох ринків, виробники одного з яких мають значні преференції, які знижують собівартість їх продукції, що дає змогу реалізації її за демпінговими цінами. Така ситуація характерна, зокрема, для ринку послуг вищої освіти України, на якому співіснують державні заклади, матеріальна база яких створювалась за радянські часи, та які мають державну підтримку у вигляді держзамовлення на навчання студентів, і приватні ВНЗ, які за власний кошт формують матеріальну базу і джерелом існування та розвитку мають доходи від наданих послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Иванус А. И. Код да Винчи в бизнесе или гармоничный менеджмент по Фибоначчи. М.: Ленанд, 2005. – 104 с.
2. Сороко Э. М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем. Введение в общую теорию систем. – М.: URSS, 2009. – 264 с.

УДК 005.412

МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ЕНТАЛЬПІЙНОЇ ТРАЄКТОРІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Середя Аліна Станіславівна

аспірантка

Харківський національний економічний університет

Прийняття управлінських рішень на підприємстві в будь-який момент потребує необхідної інформації про минулий, поточний і майбутній стан внутрішнього середовища, його властивості та переважні тенденції. Одним з елементів діагностики внутрішнього стану підприємства є оцінка та аналіз траєкторії розвитку в ретроспективі.

Аналіз літературних джерел [2] дав змогу виділити три основні сфери життєдіяльності підприємства, які підтримують можливість статистичного опису: фінансову, виробничу, трудову. Як вихідна інформація використовувалися дані фінансової, трудової звітності та звітності по виробничим ресурсам підприємства.

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

ємства «Фінпрофіль» з 2000 по 2010 роки в поквартальному розрізі. На основі обґрунтованої системи діагностичних показників оцінки внутрішнього середовища в [3] за кожною із сфер життєдіяльності за допомогою таксономічного показника рівня розвитку було отримано три часових ряди інтегральних показників, що характеризують тенденцію розвитку підприємства за кожною із функціональних складових підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Результати розрахунку інтегрального показника рівня розвитку за сферами підприємства

Ефективність рішення завдань управління напряму залежить від можливості застосування спектра методів для дослідження систем або окремих процесів. Загальна хвилеподібна тенденція розвитку підприємства формується з тенденцій розвитку вище перелічених функціональних складових підприємства, тому актуальним є застосування моделей та методів, які дозволяють синхронізувати часові ряди сфер життєдіяльності підприємства з ціллю визначення генеральної траєкторії розвитку підприємства.

Часовий ряд є результатом заміру деякого показника в рівнозначні моменти часу, тому природною є така інтерпретація його елементів $f_n = f(t_n)$, де $f(t)$ – деяка функція, а t_n відповідає часу реєстрації виміру, хоча це може бути і функція від іншого параметру, наприклад, просторової координати [1].

Нехай $f_1(t), f_2(t), f_3(t)$ – часові ряди інтегральних показників по сфері фінанси, виробництво і праця відповідно. Задача полягає в знаходженні такого результуючого ряду $f_n(t)$, тобто характеристики розвитку по підприємству в цілому, де $f_1(t), f_2(t), f_3(t)$ характеризуються як відхилення від точки рівноваги в просторі. Якщо через перші координати часових рядів провести трикутник, то геометрично задача знаходження результуючого часового ряду, що характеризує рівень розвитку підприємства в цілому матиме вигляд, поданий на рис. 2. набір точок кожного з рядів $f_1 = f(t), f_2 = f(t), f_3 = f(t)$, через які проведений трикутний в часі, буде мати вигляд пульсуючого трикутника. Приналежність точок трикутника описаному колу характеризує рівноцінність показників кожної сфери життєдіяльності підприємства і є необхідною

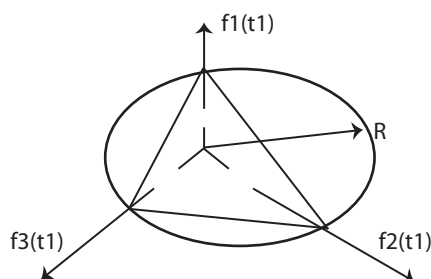


Рис. 2. Геометрична ілюстрація моделі нелінійної згортки часового простору

та достатньою умовою знаходження такої функції від радіусу $\Psi(R)$, яка відповідає відхиленню від точки рівноваги, тобто оптимальній згортці часових рядів інтегральних показників за кожною із функціональних складових підприємства. Математично, інтерпретація наведеного вище має вигляд:

$$\Psi(R^2) = (|f_1| - R^2) + (|f_2| - R^2) + (|f_3| - R^2) \quad (1)$$

Тоді $\Psi'(R^2) = 0$, тобто $2(|f_1| - R) + 2(|f_2| - R) + 2(|f_3| - R) = 2(|f_1| + |f_2| + |f_3| - 3R) = 0$.

Отже $R = (|f_1| + |f_2| + |f_3|) / 3$ і $\Psi(R) = \sqrt{((f_1(-R))^2 + ((f_2(-R))^2 + ((f_3(-R))^2}$

Результат знаходження результуючого показника розвитку експортно-орієнтованого підприємства «Фінпрофіль» представлено на рис. 3.

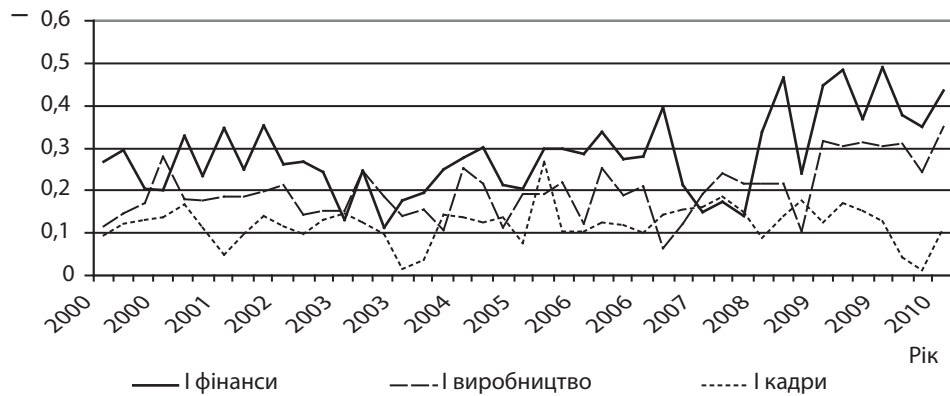


Рис. 3. Розрахунок інтегрального показника рівня розвитку по підприємству

Даний ряд характеризує основну траєкторію розвитку підприємства і є основою для подальшого дослідження структурних закономірностей в динамічному процесі з метою прийняття адекватних рішень по управлінню підприємством.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бриллинджер Д. Временные ряды. Обработка данных и теория.// Бриллинджер Д. – М.:Мир,1980. – 536 с.
2. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
3. Серєда А. С. Модель визначення кризоформуючої сфери життєдіяльності експортно-орієнтованого підприємства//Матеріали доповіді третьої міжнародної науково-практичної конференції

УДК 2964.30

МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД ОПИСУ ФУНКЦІОНУВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОБ'ЄКТІВ ТА ПРОЦЕСІВ

Сетковська Ганна Іванівна

Харківський гуманітарно-педагогічний інститут

Дюкарева Ірина Володимирівна

Харківський гуманітарно-педагогічний інститут

Підвищення ефективності використання природних ресурсів, кількість яких далеко не безмежна, а також необхідність усвідомлення близьких і віддалених екологічних наслідків господарської діяльності

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

людства приводять до зростання вимог, що пред'являються до якості рішень, що приймаються в народному господарстві. Використання методів економіко-математичного моделювання на базі широкого розповсюдження обчислювальної техніки є одним з найважливіших важелів підвищення якості економічних рішень.

Модель – це такий матеріально або розумово зображений об'єкт, який у процесі дослідження замінює об'єкт-оригінал таким чином, що його безпосереднє вивчення дає нові знання про цей об'єкт. Іншими словами, модель – умовне зображення об'єкта, що певною мірою адекватно описує його функціональні характеристики, які істотно важливі для поставленої мети дослідження. Разом із тим, можна сказати, що модель – це інструмент кількісного аналізу певних явищ, крім того, вони розвивають інтелект і дають багато корисного для прийняття рішень.

Модель економічного об'єкта переважно підтримується реальними статистичними та емпіричними даними, а результати розрахунків, виконані в межах побудованої моделі, дають можливість будувати прогнози на майбутнє та давати об'єктивні оцінки корисності об'єктів дослідження.

Моделювання має багатовекторний характер і його доцільно застосовувати в таких випадках:

- об'єкт недоступний для безпосереднього дослідження;
- об'єкт настільки складний, що дослідження його втрачає сенс через складність самого дослідження, або ж через наявність великої кількості побічних для даного дослідження факторів;
- дослідження на реальному об'єкті неможливі з деяких міркувань (моральних, фінансових або конкурентних).

У структурі економіко-математичних методів можна виділити дисципліни та їх розділи, які складають теоретичну основу математичного моделювання:

- економічну кібернетику (системний аналіз економіки, теорію економічної інформації, теорію керуючих систем і т. д.);
- економетрію (дисперсійний аналіз, кореляційний аналіз, регресійний аналіз, багатомірний аналіз, факторний аналіз, кластерний аналіз);
- математичну економіку (теорію економічного росту, теорії виробничих функцій, міжгалузеві баланси, національні рахунки, аналіз попиту та пропозицій);
- методи дослідження операцій (сіткове моделювання, теорію ігор та методи прийняття рішень);
- експертні методи економіки (математичні методи аналізу і планування економічних експериментів, імітаційне моделювання, ділові ігри);
- методи прогнозування.

В основу класифікації економіко-математичних моделей

покладено такі ознаки:

- 1) за цільовим призначенням – теоретико-аналітичні та прикладні моделі;
- 2) за ступенем агрегування об'єктів – макроекономічні та мікроекономічні моделі;
- 3) за конкретним призначенням – балансові, трендові, оптимізаційні, імітаційні моделі;
- 4) за типом інформації, використаної в моделі – аналітичні та ідентифіковані моделі;
- 5) за врахуванням фактора невизначеності – детерміновані та стохастичні моделі;
- 6) за характером математичного апарату – матричні моделі, моделі лінійного та нелінійного програмування, кореляційно-регресійні моделі, моделі теорії масового обслуговування, моделі сіткового планування та керування, моделі теорії ігор і т. п.;
- 7) за типом підходу до систем, які досліджуються, – описові та нормативні моделі;
- 8) за структурою моделей та характером їх складових – одно- та багатфакторні моделі, статичні та динамічні моделі;
- 9) за часовими характеристиками – довготермінові, середньотермінові та короткотермінові моделі.

Головну роль відіграє ідеальне моделювання. Розвиток будь-якої науки можна трактувати у загальному, але цілком розумному сенсі як побудову ідеальних моделей. Уміння будувати ідеальні, особливо математичні моделі, достатньо властивості реальних процесів і систем, що точно описують і пояснюють, служить ознакою зрілості науки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пономаренко О. І. Системні методи в економіці, менеджменті та бізнесі: Навч. посібник / О. І. Пономаренко, В. О. Пономаренко. – К.: Либідь, 1995. – 240 с.
2. Экономико-математические методы и модели: Учеб. пособие / Н. И. Холод и др.; Под общ. ред. А. В. Кузнецова. – Минск: БГЭУ, 1999. – 413 с.
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.

УДК 338.22

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАФТОПЕРЕРОБКИ УКРАЇНИ ЯК НАПРЯМОК ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

Сукесова Вікторія Вікторівна

аспірантка

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

На сьогодні можна відмітити, що на виробництво благ витрачається велика кількість енергоресурсів, використання яких необхідно зменшити, тому що в майбутньому проблема їх обмеженості може виявитися нерозв'язною і привести до фатальних економічних, екологічних, політичних та ін. наслідків.

Дане питання розглядається в роботах таких науковців як Качан Ю.Г., Братковська К.О., Степаненко В.А., а також державних органів. Але у сфері стимулювання розвитку нафтопереробки України залишається низка невирішених наукових задач.

Мета роботи визначення подальшого напрямку розвитку нафтопереробки в Україні.

Вирішення питання енергетичної безпеки має сприяти формуванню в Україні економіки, менш уразливою до енергетичних потрясінь. Попри стабільне зростання, конкурентоспроможність української економіки залишається достатньо низькою, в ній домінують виробництва з невисокою доданою вартістю, енергоємні і ресурсовитратні [3]. Підвищення енергоефективності суспільного виробництва здатне покращити становище економічної системи України як однієї зі стратегічно важливих для національного соціально-економічного розвитку і шляхом ефективного використання власної паливно-енергетичної бази забезпечити зростання енергетичної безпеки держави [1; 2].

Методи державного регулювання енергоефективності спрямовані на підвищення енергетичної безпеки України передбачають наступні дії: зміцнення власної паливно-енергетичної бази, організацію власного виробництва паливних елементів для ядерної енергетики; зменшення залежності національної економіки від імпорту палива на основі розвитку власного виробництва і диверсифікації джерел надходження енергоносіїв та ін. Стан розвитку нафтопереробки в державі є основним напрямком у прискоренні цих дій.

Нафтова переробка України характеризується низькими показниками, хоча потенційні можливості видобутку та переробки нафти значно більші. У 2004 р. українські нафтопереробні заводи (НПЗ) переробили 22 млн т нафти, в 2005 р. – 18,3 млн т, в 2010 р. – 11,1 млн т [4]. З цього видно, які мільярдні наслідки мають митні «ножниці». Імпорт не тільки скоротив інертність українських НПЗ, але й не дозволив їм підвищувати ціни на своє низькоякісне пальне до небес. У 2005 р. уряд відкрив кордони, в Україну ввозиться імпортерне пальне. Українські НПЗ не можуть конкурувати з імпортерами через відмінності у системі мит. Україна не входить до Митного союзу в рамках СНД, зате в нього входять Росія і Білорусь. Завдяки цьому,

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

білоруські заводи отримують сиру російську нафту без сплати мита, а Україна повинна платити за тонну більш, ніж коштує сировина. Для порівняння: у 2005 р. імпорт нафтопродуктів почав зростати і становив 1,16 млн т. У 2010 р. він досяг 4,6 млн т. Великі нафтопереробні заводи України, здатні виробляти якісне пальне високого класу, зазнали втрат. Майже 70% пального в Україну ввозиться з країн Митного союзу. Лідери поставок-білоруси, які з 2007 р. збільшили збут в Україні в 3,5 разу [4].

Унаслідок маніпуляції митами в Україні відбувається підвищення цін на нафту. З 1 квітня мито на нафту становить 423,7 дол. за т (жовтень 2010 р. – 266,5 дол. за т, лютий 2011 р. – 346,6 дол. за т), на світлі нафтопродукти – 283,9 дол. за т (жовтень 2010 р. – 191,8 дол. за т, в лютому 2011 р. – 232,2 дол. за т), на темні-197,9 дол. за т (в жовтні 2010 р. – 103,3 дол. за т, в лютому 2011 р. – 161,8 дол. за т) [5]. Це стимулює везення в Україну чужого бензину і дизельного пального.

Україна може виробляти пальне європейської якості, пальне «Євро-4» і «Євро-5» вже випускається. В разі підвищення мит подорожчає тільки «елітне» імпортне пальне для суперкарів. Однак автомобілів з двигунами, розрахованими на стандарт викидів «Євро-4» і «Євро-5» в Україні менше 5%. Зате автомобілів, які працюють на пальному стандарту «Євро-3», у країні понад 85%. Бензин і дизельне пальне цих груп будуть коштувати стільки ж, скільки вони коштують сьогодні. Треба розвивати вітчизняні НПЗ. Їх потужності вистачає, бо вони завантажені лише на 30%. І така протекціоністська політика по відношенню до імпортерів призвела до збільшення імпортованого бензину. Уряду треба забезпечити повне завантаження НПЗ, але зробити це треба таким чином, щоб споживачі не відчули різниці [4]. З метою стабілізації ситуації на ринку пального 30 березня 2011 р. відбулося підписання Меморандуму про партнерство між Кабінетом Міністрів України та вітчизняними виробниками нафтопродуктів, метою якого є посилення енергетичної незалежності України шляхом створення умов для функціонування конкурентного внутрішнього ринку нафтопродуктів та його розвитку, прискорення модернізації вітчизняних нафтопереробних підприємств та ін.

Таким чином, в роботі запропоновано основні напрямки розвитку енергоефективності, що є передумовою економічного успіху в Україні.

Напрямки подальшого дослідження пов'язані зі створенням алгоритму прискорення модернізації НПЗ у рамках розробки гнучкої та успішної стратегії з енергоефективності країни.

ЛІТЕРАТУРА

1. Качан Ю. Г. Аналіз міжнародного досвіду застосування діючих механізмів підвищення енергоефективності суспільного виробництва / Ю. Г. Качан, К. О. Братковська // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Випуск 232: В 5 т. – Т. I. – С. 282–288.
2. Качан Ю. Г. Щодо економічної привабливості енергозберігаючих проектів / Ю. Г. Качан, К. О. Братковська // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – №2. – С. 111–116.
3. Степаненко В. А. Энергосбережение по-украински [Електронний ресурс] / В.А. Степаненко // Новости теплоснабжения! – 2007. – №3. Режим доступу до журн. : <http://www.ntsnu.ru>
4. Міненерго робить ставку на вітчизняні НПЗ [Електронний ресурс] / Українська правда // Режим доступу :: <http://www.epravda.com.ua/news/2011/03/14/276627/>
5. Офіційний веб-сайт «Мінпаливенерго» [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://mpe.energy.gov.ua>

УДК330.142.22

МЕТОДОЛОГІЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ В РОЗРІЗІ ЙОГО СКЛАДОВИХ

Ткачук Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Тернопільський національний економічний університет

У системі управління власним банківським капіталом особливо важливим є питання щодо джерел його нарощення. Серед основних шляхів збільшення власного капіталу банку виділяють як внутрішні, так і зовнішні. Вибір конкретного способу нарощення банківського капіталу зумовлюється його динамікою і змінами активів банку а також допустимими затратами на залучення додаткового капіталу ззовні. З метою виявлення ефективного внутрішнього джерела нарощення власного капіталу банку вважаємо за необхідне проведення оцінювання ролі та значення основних його складових у процесі формування сукупної величини власного капіталу банку в системі й групах банків. Величина власного капіталу є функцією його складових, її можна подати у вигляді суми цих елементів і описати виразом:

$$Y(x) = \sum_{i=1}^5 x_i,$$

де $Y(x)$ – власний капітал банку; x_1 – статутний капітал; x_2 – резервний капітал; x_3 – результат минулих років; x_4 – результат поточного року; x_5 – інший капітал; i – кількість складових власного капіталу банку.

Водночас, величина власного капіталу банку та його складових змінюється з року в рік, тобто є функцією від часу: кожному періоду (t) властиві зміни, тоді обсяг власного капіталу в періоді t обраховується так: $y(t) = x_{1t} + x_{2t} + x_{3t} + x_{4t} + x_{5t}$. З урахуванням вищевикладеного величина власного капіталу в нульовому періоді описується виразом: $y_0 = x_{10} + x_{20} + x_{30} + x_{40} + x_{50}$, а в останньому періоді: $y_6 = x_{16} + x_{26} + x_{36} + x_{46} + x_{56}$. За величину приросту власного капіталу беремо різницю між обсягом власного капіталу поточного та попереднього років: $\Delta y = y_{t+1} - y_t$. Аналогічно виражаємо прирости складових власного капіталу: $\Delta x_i = x_{it+1} - x_{it}$.

Обсяг приросту власного капіталу за період можна подати у вигляді різниці:

$$y_{t+1} - y_t = \sum_{i=1}^5 x_{it+1} - \sum_{i=1}^5 x_{it}, \quad (1)$$

Проведемо перетворення виразу (1):

$$\begin{aligned} y_{t+1} - y_t &= \sum_{i=1}^5 x_{it+1} - \sum_{i=1}^5 x_{it} = (x_{1t+1} - x_{1t}) + (x_{2t+1} - x_{2t}) + (x_{3t+1} - x_{3t}) + \\ &+ (x_{4t+1} - x_{4t}) + (x_{5t+1} - x_{5t}) = \Delta x_1 + \Delta x_2 + \Delta x_3 + \Delta x_4 + \Delta x_5. \end{aligned}$$

Таким чином, приріст функції (Δy) виражається сумою приростів її аргументів (Δx):

$$\Delta y = \sum_{i=1}^5 \Delta x_i.$$

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

Для виявлення найбільш суттєвих тенденцій і закономірностей розвитку процесу формування власного капіталу банками з подальшим виокремленням ефективного внутрішнього джерела його наповнення загальний аналіз зміни величини власного капіталу у банківській системі здійснюється з використанням прийому порівняння звітних даних діяльності банків із базовим періодом у два етапи: 1) оцінювання змін абсолютного значення власного капіталу банків і його складових базисним способом з виділенням факторів впливу; 2) визначення впливу динаміки окремих елементів власного капіталу та їхньої структури на зміну темпу приросту результативного показника на базі використання індексного методу аналізу. Перший етап аналізу передбачає визначення:

- абсолютного приросту складових власного капіталу та його сукупної величини базисним методом за формулами:

$$\Delta x_{in} = x'_{in} - x^0_{in}; \quad \Delta Y_n = Y'_n - Y_n^0,$$

де Δx_{in} – абсолютне відхилення складових власного капіталу;

x'_{in}, x^0_{in} – абсолютні значення складових власного капіталу груп банків відповідно у звітному та базовому періодах;

ΔY_n – абсолютне відхилення величини власного капіталу груп банків;

Y'_n, Y_n^0 – абсолютні значення власного капіталу груп банків у звітному та базовому періодах відповідно;

i – елементи власного капіталу;

n – група банків;

- відношення абсолютного відхилення кожної складової власного капіталу до загального приросту результативного показника:

$$d_{in} = \frac{\Delta x_{in}}{\Delta Y_n};$$

- відношення абсолютної зміни величини елементів власного капіталу до результативного показника базового періоду:

$$z_{in} = \frac{\Delta x_{in}}{Y_n^0} \times 100\%;$$

- процентної зміни щодо базового періоду загального обсягу власного капіталу банків під впливом процентної зміни кожної його складової:

$$\frac{\Delta Y}{Y^0} = \sum_{i=1}^5 \frac{\Delta x_{in}}{Y^0} \times 100\%.$$

Уявлення про вплив на динаміку сукупної величини власного капіталу відносної зміни окремих його складових і водночас їхньої структури дає другий етап аналізу, за основу якого взято індексний метод, що передбачає послідовність розрахунків таких показників:

- питомої ваги елементів власного капіталу в загальному його обсязі:

– в базовому періоді: $w_{in}^0 = \frac{x_{in}^0}{Y_n^0} \times 100\%;$

– у звітному періоді $w'_{in} = \frac{x'_{in}}{Y'_n} \times 100\%;$

де w'_{in}, w_{in}^0 – частка елементів власного капіталу в загальному його обсязі відповідно звітного (базового) періоду;

- індексів складових власного капіталу:

$$I_{x_{in}} = \frac{x'_{in}}{x_{in}^0},$$

де $I_{x_{in}}$ – індекс (температура зміни) складових власного капіталу груп банків;

- індексу загальної величини власного капіталу:

$$I_{Y_n} = \frac{Y'_n}{Y_n^0} = \sum_{i=1}^5 I_{x_{in}} w_{x_{in}}^0,$$

де I_{Y_n} – індекс зміни власного капіталу груп банків.

Підсумовуючи вищевикладене зазначимо, що на основі таких міркувань і з використанням моделі зв'язку складових власного капіталу проводиться аналіз зміни його сукупної величини у банківській системі загалом, та в групах банків зокрема.

.....

УДК 336

АНАЛІЗ ПРИЧИН ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА НЕРІВНОМІРНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Ярошенко Ігор Васильович

аспірант

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (м. Харків)

Перманентні трансформаційні процеси, які відбуваються в різних сферах життя України, пов'язані з її інтеграцією до світового ринку та суспільства в цілому, потребують використання та розвитку максимального потенціалу держави, акумульованого за роки її існування. Однак у той же час, забезпечення стійкої конкурентоспроможності країни як цілісної системи гальмується через нерівномірність та різну динаміку соціально-економічного розвитку регіонів України. І світова фінансова криза 2008 року довела це, спричинив ще більший розрив між областями-донорами та реципієнтами.

Сьогодні проблема подолання диспропорції розвитку різних регіонів є надзвичайно актуальною, що підтверджується великим інтересом як з боку науковців, так і державних органів влади. Завданням визначення регіонів депресивними, а також пошуку шляхів подолання соціально-економічної відсталості присвячені наукові праці та дослідження М. Барановського, П. Біленького, М. Долишнього, В. Куперштоха, В. Лексіна, А. Новікової, І. Прокопа, В. Соколова, А. Степаненко, А. Ткаченко, А. Швецова, Л. Шепотько, М. Ягольніцера тощо.

У зв'язку з цим необхідним є визначення причин диспропорції у соціально-економічному розвитку регіонів, аналіз його стану та тенденції, а також дослідження пріоритетних напрямків державної політики у сфері подолання депресивності регіонів.

Аналіз світового досвіду доводить, що в ряді економічно-розвинених країн також існує проблема диспропорції соціально-економічного розвитку різних регіонів. Так, в країнах ЄС (Італія, Іспанія, Німеччина, Нідерланди, Франція, Греція тощо) частка населення, яке проживає в проблемних регіонах, становить понад 30%. Це пов'язано з наявністю старопромислових територій, які потребують індустріалізації, територій з поганими кліматичними умовами, територій, де спостерігається значне старіння населення, природна та механічна міграція тощо. Однак, в цих країнах активну роль у подоланні регіональних диспропорцій відіграє державна політика, яка має програмно-цільовий характер та постійно еволюціонує з урахуванням змін, які відбуваються як всередині країни, так і за її межами.

Секція 3. Статистичне моделювання соціально-економічних процесів в сучасних умовах розвитку України

Як свідчить вітчизняна практика, в Україні існує ситуативна державна регіональна політика, спрямована на подолання тимчасових гострих соціально-економічних проблем, які виникають в окремому регіоні. Однак, з кожним роком, регіональна диспропорція набуває все більш глибокого системного характеру. Для подолання цієї проблеми, по-перше, потрібно визначити причини виникнення дисбалансу регіонального розвитку. Так, до таких причин можна віднести: історичні передумови; відсутність з боку державної влади чіткого розуміння «депресивності» регіону, а також критеріїв віднесення до цієї групи; низький рівень галузевої диверсифікованості, а також невідповідність галузевої структури місцевому природно-ресурсному потенціалу; поява та розвиток нових господарських структур; нерозвиненість ринкової й соціальної інфраструктур; несприятливі екологічні, кліматичні та демографічні умови і тенденції; зовнішні незалежні фактори тощо.

Ці причини дають змогу визначити та сформувані групи факторів, які впливають на нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів. Так, можна представити такі класифікацію факторів:

- економічні, які в свою чергу можна розділити на:
 - економічні фактори макrorівня, тобто такі, що характеризують рівень розвитку народного господарства в цілому; обсяги інвестицій в різні сфери; стан товарообігу, обсяги експорту та імпорту товарів і послуг, загальне сальдо за регіонами тощо;
 - економічні фактори мікрорівня такі, що характеризують фінансові можливості окремого мешканця, його платоспроможність (рівень доходів та витрат);
 - фактори впливу на соціально-трудоу відносини – фактори, які характеризують стан та розвиток трудових ресурсів регіону, їх економічну активність, враховуючі рівень зайнятості та безробіття населення, кількість звільнених тощо;
 - соціальні фактори – фактори, які відображають рівень освіти та культури в регіоні, стан його системи охорони здоров'я, рекреаційні можливості, а також рівень злочинності тощо;
 - державне регулювання – дана група факторів характеризує вплив державної політики в різних сферах на соціально-економічний розвиток регіонів (бюджетна, фіскальна, фінансова, законодавча, освітня, зовнішня політики держави тощо).

Остання група факторів, яка реалізується у всебічній державній підтримці розвитку регіонів, є найбільш широкою та впливовою, оскільки саме ефективна стратегічна державна регіональна політика може сприяти реальним якісним перетворенням в боротьбі за подолання депресивності регіонів та диспропорцій їх розвитку. У зв'язку з цим подальшого дослідження потребує питання аналізу окремих напрямків державного регулювання соціально-економічного регіонального розвитку в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8. 09. 2005 №3232-IV. – (Відомості Верховної ради (ВВР), 2005, № 51) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>.
2. Постанова КМУ «Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньо регіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів» від 20.05.2009 року 3 476 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=476-2009-%EF>.
3. Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21.07.2006 року № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>.
4. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку здійснення моніторингу показників розвитку регіонів, районів, міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного значення для визначення територій депресивними» від 24.06.2006 р. №860. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=860-2006-%EF>.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ: ПРОБЛЕМИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Тези доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

19-20 травня 2011 року
м. Харків

Підписано до друку 29.05.2011 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.
Гарнітура ArnoPro. Друк різнографічний. Ум.-друк. арк. 26,5.
Обл.-вид. арк. 31,8. Наклад 200 прим. Зам. № 535.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»
61001, Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 7034021, 7034001.
e-mail: inzhek@vl.kharkov.ua; www.inzhek.kharkov.ua
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.
Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.