

33(000) / H 34

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
СУМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ, СОТРУДНИКОВ,
АСПИРАНТОВ И СТУДЕНТОВ
ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА
(13-23 апреля)**

ТЕЗИСЫ ДОКЛАДОВ

2 мр Нз

394037

Сумы СумГУ 2004

**Сумський державний
університет
БІБЛІОТЕКА**

1705

7658 012.4 (063)

УДК 061.62.001891

Тезисы докладов научно-технической конференции преподавателей, сотрудников и студентов.

Сборник объединяет тезисы докладов научно-технической конференции по результатам методической научно-исследовательской деятельности преподавателей, сотрудников и студентов Сумского государственного университета.

Общество науки. Экономика. Экология.

**Сумский государственный
университет, 2004**

БЕДНОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

Бондаренко В.Ф., Шевчун И.В.

Бедность, как явление, присущее практически любой стране, неизбежно. Однако игнорировать проблему бедности нельзя ввиду тех последствий, к которым оно может привести в социальной, экономической и культурной сферах жизни общества.

Исследования, проводимые во многих странах мира на протяжении XX века, позволили вывести общие черты, присущие бедности практически повсеместно:

- бедные – гомогенная группа, “хроническая” бедность наблюдается среди маргиналов, представители которых испытывают постоянную нужду, “пограничная” бедность носит постоянный характер (например, временно безработные), “новые” бедняки – прямые жертвы структурных преобразований в экономике;

- три четвертых бедных живут в сельской местности, но в последнее время наблюдается тенденция к урбанизации бедности;

- примерно около трёх четвертей бедных сосредоточены в экологически неблагоприятных районах;

- бедность имеет откровенно гендерный характер: велика доля бедных семей, во главе которых стоит женщина.

На конец 2000 года численность неимущих (пребывающих за чертой бедности по паритету покупательной способности) в мире возросла до 1,21 млрд. чел. Наибольшее количество людей, доведенных до нищеты, - почти половина бедных всего населения мира – проживает в Южной Азии. К этой группе государств относятся Индия, Пакистан, Бангладеш, Шри-Ланка, Непал и Бутан. В бедности проживает также половина африканцев. А это – 16% беднейшего населения мира. К категории стран с прогрессирующей бедностью теперь относят и большинство стран СНГ, которые ранее считались относительно удачными по уровню жизни. Используя для оценки бедности такой показатель международной статистики, как величина ВВП на душу населения (измеренная по паритету покупательной способности), Украину следует отнести к числу определенно бедных стран. Основанием для этого служит то, что в 2002 г. показатель ВВП Украины на душу населения составил около 0,86 тыс. дол. (с учетом ППС – 4,2 тыс. дол.), что 7-9 раз меньше аналогичных показателей развитых европейских стран (Норвегия, Швеция, Бельгия, Германия и др.) и лишь в 3-4 раза больше, чем ВВП беднейших стран мира (Конго, Йемен, Нигерия и пр.). По оценке

А. Гальчинського, незважаючи на очевидне зниження масштабів бідності в Україні в 2003 році, майже чверть населення все ще живе в нищезі. Найвразливіші групи населення це багатолітні сім'ї, пенсіонери і інваліди, сільське населення.

При дослідженні проблеми нерівності економісти розглядають «замкнений круг бідності»: низькі доходи забезпечують низькі заощадження і стримують накопичення капіталу, а нехватка капіталу свою чергу перешкоджає впровадженню нової техніки і технологій, швидкому зростанню продуктивності. В свою чергу низька продуктивність формує низькі доходи. (Доходи на душу населення в розвиваючихся країнах становлять 1/50 доходу високорозвинутих країн.)

Інші компоненти бідності є взаємоусилюючими. Культура багатьох країн, які розвиваються, ворожа до ринку. Часто конкуренція або поведінка, орієнтована на прибуток, є протилежними по відношенню до традиційних звичаїв, релігійних віровань або законів.

Рольова функція бідності полягає в тому, щоб не тільки відобразити стан справ в суспільстві, але й вказати на неприйнятність складеної ситуації, на необхідність викоренення.

Для зменшення надмірної диференціації доходів необхідно втручання держави. Продуктивність праці, яка має первинне значення для економічного зростання, в багатьох випадках залежить від знань, кваліфікації, мотивації і стану здоров'я працівників. Тому велике значення має соціальна захист з боку держави (прогресивне оподаткування доходів і системи соціальної підтримки), забезпечення економічних стимулів, формування правової бази.

ВІД ДЕФЛЯЦІЇ ДО ІНФЛЯЦІЇ: РЕАЛІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Бондаренко В.Ф.

Зростання цін у 2003 році і збереження цієї тенденції на початку поточного року потребує теоретичних пояснень.

В загальному контексті звертають на себе увагу значні коливання рівня інфляції за останні чотири роки (2000-2004: +25,8%, +6,1%, -0,6%, +8,2% за індексом споживчих цін).

В 2003 р. інфляційні процеси (збільшення цін на продовольчі та непродовольчі товари, зростання доходів населення, збільшення грошо-

вої маси в обігу) призвели до зростання витрат, що відбилося на виробництві. В підсумку обсяг ВВП зріс на 9,3%, перевищивши середню величину цього показника за попередні три роки, а обсяг промислового виробництва збільшився майже на 17%. При цьому зазначимо, що для останніх 7 років не виявлено прямої залежності між зростанням /зменшенням інфляції і динамікою ВВП, що не виключає в подальших дослідженнях обґрунтування тези про необхідність утримання не мінімального, а оптимального рівня інфляції (6-10%), який би супроводжувався максимальними темпами зростання ВВП (11-12%), про що свідчить досвід розвитку економіки Китаю. Іде мова про гіпотезу природного рівня інфляції, яка відображає міру недотримання досконалої конкуренції.

Суттєвий вплив на підвищення цін спричинила літня криза, яку каталізував неврожай. Спроби уряду стримати підвищення цін адміністративними методами помітних результатів не дали. Чому? По-перше, збалансування попиту та пропозиції на вітчизняному ринку зерна вимагає певного обсягу імпорту за світовими цінами. По-друге, виробництво продовольчого зерна в світі за два останні роки скоротилося на 10%, а це провокує підвищення цін на світовому ринку (в кінці попереднього року вона складала на Нью-Йоркській та Лондонській біржах 165-170 дол. за тону). По-третє, після перетину кордону (враховуючи транспортні витрати, митні процедури тощо) ціна буде складати 1000-1200 грн./т. В підсумку сировинна складова (це десь 60-65% витрат) значно подорожчала. По-четверте, держава не накопичила необхідної кількості зерна в резервах, щоб за допомогою товарних інтервенцій послабити ціновий шок. Більш того, восени Кабмін пропонував ввезти 3 млн. т зерна на пільгових умовах (без сплати в бюджет 0,6 млрд. грн., а за попередній рік з країни було вивезено понад 10 млн. т зерна (при цьому зернотрейдерам було відшкодовано ПДВ в розмірі 1,6 млрд. грн.). Це свідчить про відсутність ефективної довгострокової аграрної політики. Чинниками підвищення цін у 2003 р. були також зростання тарифів на послуги (близько 2%) та плати за централізоване опалення, гарячу та холодну воду (на 2,5-5%). Крім того, істотне підвищення доходів населення збільшило внутрішній споживчий попит.

Інфляція також зросла внаслідок компенсації після дефляції 2002 р. Інфляційна інерція буде мати прояв і в поточному році, бо будуть реалізовуватися резерви зростання цін, невикористані в минулому (наприклад, борошно подорожчало на 75%, а хліб на 36%). Ця тенденція проглядається вже на початку року. Так за перші два місяці у складі індексу споживчих цін продукти харчування подорожчали на 1,9%, а в цілому

сільськогосподарська продукція – на 27,7% (по індексу цін виробників, який іноді називають „оптовою інфляцією”). Останній показник з певним лагом повинен відбитися на цінах в продовольчих магазинах.

Аналогічна ситуація і на ринку нафтопродуктів: у складі індексу споживчих цін бензин подешевшав за два місяці на 0,4%, а індекс цін виробників відбив подорожчання коксу та продуктів нафтопереробки на 8,5%.

Якщо вплив деяких чинників буде зменшуватися (наприклад, сезонний дефіцит деяких продуктів харчування, повернення пільг на ПДВ на деякі товари, введення тотальної голографізації копій сертифікатів відповідності товарів), то інші продовжать свій вплив на протязі року (зростання цін оренди нерухомості, підвищення цін на світових ринках, що спричиняє підвищення цін на імпортні товари, очікуване зростання доходів частини населення тощо).

Таким чином, економіка України характеризується значним інфляційним потенціалом, в основі якого ми бачимо особливості відтворювальної структури народного господарства, його незбалансованість, високий рівень витрат на одиницю продукції, надмірну монополізацію тощо.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСОБИ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ БЮДЖЕТУ ТА ЙОГО СТАН В УКРАЇНІ

Бондаренко В. Ф., Махнуша І.М.

Державний бюджет основний державний фонд централізованих коштів, який уряд використовує для фінансування своєї діяльності. Він виступає балансом доходів і видатків держави, що ухвалюється на фінансовий рік, основним фінансовим планом держави.

Державний бюджет має бути збалансованим, тобто видатки повинні дорівнювати доходам. Якщо доходи перевищують видатки, то має місце надлишок (профіцит) бюджету, якщо видатки більші за доходи, то виникає дефіцит бюджету.

Ефективна діяльність держави, реалізація її основних функцій та досягнення макроекономічних цілей неможливі без налагодженої соціально - економічної політики, одне з чільних місць у якій належить фіскальній політиці. Бюджетно-податкова політика покликана регулювати державний бюджет. Акумуляуючи за допомогою податко-

вих надходжень значні фінансові ресурси, держава таким чином здійснює свою різнобічну діяльність.

Існує дві основні концепції збалансування державного бюджету: кейнсіанська (підвищення сукупного попиту за рахунок збільшення державних видатків та його обмеження через підвищення податків) і класична (підвищення сукупного попиту через зниження податків та його обмеження за рахунок зменшення державних видатків).

Бюджетний дефіцит, безперечно, впливає на функціонування національної економіки. Його економічні наслідки відомі як проблема витіснення. Цей ефект полягає у зменшувальному впливі бюджетного дефіциту на видатки приватного сектора (приватні інвестиції та споживчі видатки). Більшість економістів погоджуються з зазначеною проблемою, але досить не дійшли згоди щодо масштабів цього ефекту. Питання постає у тому, що збільшення державних видатків формує сподівання щодо підвищення прибутковості підприємництва, що є важливим визначником інвестицій.

Зростання бюджетного дефіциту впливає і на поведінку споживачів. Існує два підходи до аналізу цієї проблеми: традиційний і рикардівський. Згідно з традиційним підходом зниження податків позитивно позначається на розвитку національної економіки у короткостроковому періоді, проте негативно у довгостроковому (зменшення національних заощаджень, обмеження економічного зростання). Прихильники рикардівського підходу вважають, що скорочення податків не обмежує зростання заощаджень, а лише переносить податковий тягар з поточного у майбутній період.

Що стосується українських реалій, то аналіз результатів економічного розвитку за період 1999-2003 рр. визначив пріоритети державної політики. Протягом цього періоду спостерігається значне зростання податкових надходжень, що прямо вказує на імплементацію стимулювальної фіскальної політики за кейнсіанською концепцією.

За 2000 рік в Україні була визначена понад 25,8 відсотків, у 2001 році -6,1 відсотків. Але саме в ці роки спостерігалися найвищі показники зростання ВВП - 5,9 та 9,2 відсотків відповідно. 2001 рік можна взагалі визначити роком економічного злету: бюджет був майже збалансованим за методологією МВФ (зауважимо, що саме в цей період податкові надходження були зменшені на 14,2 млрд. грн.).

В 2002 році з'явилася тенденція до уповільнення економічного розвитку: рівень ВВП склав 4,6 відсотків. На фоні невеликого зменшення ВВП у 2002 році порівняно з попереднім спостерігається від'ємна динаміка споживчих цін (дефляція -0,6%). Це явище характери-

зується зниженням зайнятості, завантаженням виробничих потужностей, погіршенням прибутковості підприємств, що виступає першопричиною тенізації економічного обороту. При цьому спостерігався профіцит бюджету 0, 8% (за методологією МВФ).

В минулому 2003 році макроекономічні показники поліпшилися: ВВП зріс на 8,5% при наявному індексі споживчих цін - 8, 2%. Сальдо бюджету було відємним - дефіцит склав 0,489 млрд. грн., а у відсотках до ВВП - 0,2.

Україні треба переоцінити свою внутрішню політику і сконцентрувати внутрішній резервний потенціал на підтримку національного виробництва. Його можна залучити підвищенням економічної діяльності держави: влиттям грошової маси до економічного обігу, використанням бюджетного дефіциту, навіть якщо це спонукатиме до інфляційних процесів. Бюджетний дефіцит справляє стимулювальний вплив на господарюючих суб'єктів. В економіці ж, що функціонує в умовах неповної зайнятості, помірна інфляція є стимулом до економічного зростання, і платою за нього.

ВТО И УКРАИНА: ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ.

Иванова Т.И., Савченко Е.С.

Вступление Украины во Всемирную торговую организацию является одним из приоритетов внешнеэкономической политики Украины, и этот процесс рассматривается Правительством как системный фактор развития экономики страны, либерализации внешней торговли, создания соответствующих условий для привлечения иностранных инвестиций. К положительным результатам вступления в ВТО можно отнести и такие, как:

- получение доступа на товарные рынки стран - участниц данной организации и улучшение условий торговли с ними;
- решение проблем антидемпинговых санкций;
- увеличение притока в страну более дешевого и качественного импорта;
- отказ правительства от налоговых и пошлинных льгот, списание налоговой задолженности;

- снижение транспортных затрат вследствие действия принципа свободы транзита через территорию стран ВТО;
- в более жесткой конкурентной борьбе выживут «сильнейшие» предприятия и др.

Однако следует учитывать и то, что вступление в ВТО может привести и к некоторым негативным последствиям. Среди них отметим:

- отказ государства от закупок, поддержки некоторых отраслей поставит многие предприятия в бедственное положение;
- открытие внутреннего рынка сельхозсырья и продовольствия приведет к затовариванию рынка импортной продукцией и к выкачке сырья и ресурсов, что ускорит превращение Украины в сырьевой придаток высокоразвитых стран;
- повышение внутренних тарифов на газ, электроэнергию, топливо, за коммунальные услуги для всех категорий потребителей до уровня мировых, что грозит ухудшением социально – экономической ситуации;
- снижение заработной платы из – за притока более дешевой рабочей силы с Ближнего Востока и Китая;
- малый и средний бизнес окажется под давлением мощных оптовых компаний и розничных сетей.

Необходимо также учитывать и то обстоятельство, что западные страны – члены ВТО сегодня в условиях истощения природных ресурсов на Планете взяли курс на устойчивое развитие своей экономики и обогащение за счет рынков и ресурсов развивающихся стран. Пропагандируя принципы свободы торговли и открытости экономики, они стали «закрываться», ограничивая доступ на свои рынки другим странам. В этих условиях богатые страны еще более богатеют, а бедные беднеют.

Из сказанного можно сделать следующие выводы о том, что сама по себе либерализация торговли без достаточной подготовки, повышения конкурентоспособности отечественных товаров ни к чему хорошему не приведет, скорее наоборот, обернется потерями. На наш взгляд, для успешного функционирования в ВТО Украине необходимо:

- не торопиться со вступлением;

- привести национальное законодательство в соответствие с нормами и правилами ВТО;
- принять меры для предотвращения наплыва иностранных товаров низкого качества;
- добиться повышения конкурентоспособности наших товаров;
- приложить усилия для получения отсрочки на снижение тарифов на импорт, как этого добился, например, Китай.

ДОСВІД І ПЕРСПЕКТИВИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ І МВФ

Іванова Т.І., Тараненко Ю.В.

Співробітництво України з МВФ було розпочато 1992 року прийняттям Закону України „Про вступ України до МВФ, МБРР, МФК, МАР та БАГІ” і підписанням 3 вересня у відповідності з цим Законом міністром фінансів України П’ятаченком Р. від імені уряду України Статуту МВФ. Спрямовувалось воно на підтримку ринкової трансформації економіки України, досягнення макроекономічної стабільності та збалансованості національної валюти.

На час вступу України до МВФ було проведено вісім і завершувався дев’ятий загальний перегляд квот: квота України була визначена у розмірі 665 млн. СПЗ(в січні 1999 року квота України зросла до 1372 млн. СПЗ). Ця квота не відповідає економічному потенціалу нашої держави, але до цього спричинилася її дуже слабка участь у міжнародній торгівлі та відсутність достатніх золотовалютних резервів. Необхідність залучення валютних ресурсів МВФ до 1999 року була зумовлена від’ємним сальдо платіжного балансу.

Таблиця 1. Фінансування поточного рахунку платіжного балансу України за рахунок кредитів МВФ.

Показники	1995	1996	1997	1998	1999	1995 1999
Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, млн. дол.	-1152	-1185	-1335	-1296	+834	-4134
Обсяг кредитування МВФ, використаного на фінансування дисбалансу поточного рахунку, млн. дол.	1215	776	285	381	635	3292
Питома вага кредитів МВФ у фінансуванні дисбалансу поточного рахунку, %	105,5	65,5	21,3	29,4	76,1	80,0

Україна почала користуватись кредитами МВФ з 1994 року в умовах наростання незбалансованості зовнішніх платежів у значних розмірах. Перший кредит вона отримала на суму 742 млн. СПЗ в рамках Механізму системних перетворень (МСП), що було зумовлено труднощами з платіжним балансом (вони виникли внаслідок загострення економічної кризи та змін цінових умов зовнішньої торгівлі, основною з яких був перехід до світових цін на енергоносії).

Таблиця 2. Останні кредитні програми МВФ для України, млн. СПЗ

Механізм	Дата затвердження	Дата завершення	Затверджено коштів	Виділено коштів	Заборгованість коштів
МРФ	04.09.1998	03.09.2002	1919,950	1193,000	1193,000
Stand-by	25.08.1997	24.08.1998	398,920	181,328	22,666
Stand-by	10.05.1996	23.02.1997	598,200	598,200	0,000
Stand-by	07.04.1995	06.04.1996	997,300	538,650	0,000
Загалом	-	-	3914,370	2511,178	1215,666

Закінчення для України 3 вересня 2002 року кредитної програми за Механізмом розширеного фінансування (МРФ) ставить перед нею необхідність визначення подальших форм співпраці з МВФ. Тут є три шляхи: пошук нових можливостей залучення коштів МВФ за одним з механізмів, або відмова від кредитів з боку МВФ і запровадження програм консультаційної підтримки експертами МВФ і супроводження ними програм уряду України, або використання права у будь-який час припинити своє членство у Фонді. Перехід до співробітництва без залучення кредитів Фонду може бути здійснений шляхом запровадження програми після програмного моніторингу (ППМ) чи програми експертного нагляду (ПЕН) з боку МВФ.

Найприйнятнішою формою співробітництва України з МВФ в подальшому є ПЕН. Так, на кінець 2002 року заборгованість України перед Фондом становила 1379,99 млн. СПЗ, або 106 % квоти нашої країни. Тому МВФ матиме підстави нав'язати Україні ППМ, що негативно вплине на інвестиційний імідж нашої держави та на вартість запозичень на світових фінансових ринках. Додатковим ризиком може бути погіршення зовнішньої кон'юнктури для українського експорту протягом 2003-2006 років, внаслідок чого сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу може стати негативним. Відносини з МВФ мають реалізовуватись на безкредитній основі. Поступово їх трансформація може бути здійснена шляхом започаткування програми „запобіжний Stand-by”, в межах якої Україна матиме змогу отримувати кредитні кошти Фонду тільки у разі необхідності.

О НЕКОТОРЫХ ФАКТОРАХ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РОСТ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ В НАСТОЯЩИЙ ПЕРИОД

Иванова Т. И.

В 2003 г. реальные доходы населения Украины увеличились на 5, 8%. Такой темп роста реальных доходов является очень низким, так как доля населения с совокупными доходами меньше прожиточного минимума превышает 77%, а удельный вес работников, заработная плата которых начислена ниже прожиточного минимума, - более 53%.

То, что такая большая масса населения страны вынуждена расходовать доходы лишь на дешевое питание и одежду, обуславливает низкий уровень платежеспособного спроса, что в свою очередь сдер-

живает развитие внутреннего рынка и ориентированной на него экономической деятельности предприятий.

Факторами, сдерживающими рост реальных доходов населения, можно отметить следующие:

1 фактор. Недостаточные темпы экономического роста. Хотя в 2002 г. прирост промышленного производства составил 7%, а в 2003 г. - 15, 8%, реальный ВВП в 2002 г. вырос на 5, 2%, а в 2003 г. - на 8, 5%. Однако уровень 1990 г. далеко не достигнут.

2 фактор. Задолженность по заработной плате. Объемы этой задолженности на протяжении 2003 г. снизились только на 15, 8% и на 1 января 2004 г. составляли 1949, 0 млн. грн., в том числе в угледобывающей промышленности - 578, 9 млн. грн., в сельском хозяйстве - 285, 5 млн. грн., на предприятиях, которые приостановили свою деятельность, включая те, по которым открыты дела о банкротстве, - 270 млн. грн.

3 фактор. В свою очередь задолженность по заработной плате возникает вследствие отсутствия у многих предприятий оборотных средств. И хотя просроченная дебиторская задолженность сократилась за 2003 г. на 20, 8%, кредиторская - на 8, 7%, проблема остается. На 1 января 2004 г. просроченная дебиторская задолженность составляла 71,9 млрд. грн., кредиторская - 105,9 млрд. грн., превышение кредиторской задолженности над дебиторской составила 34 млрд. грн.

4 фактор. Инфляция. Хотя реальные доходы населения в 2003 г. выросли на 15, 2%, но этот рост будет очень скоро «съеден» усилившейся инфляцией. Так, только на хлеб и хлебобулочные продукты и уровень в конце 2003 - начале 2004 гг. составил 36%. Это сразу отразилось на росте цен других продуктов питания и промышленных товаров.

Ликвидировать указанные причины, сдерживающие рост реальных доходов населения, можно, прежде всего за счет устойчивых темпов роста экономики на основе научно - технического прогресса и справедливых форм распределения доходов в обществе.

КАТЕГОРИЯ « ТРУД » В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ (ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Панов М.Е., Александрова Е.А.

Выявление роли категории « труд » в общественном производстве, как создателя богатства и источника стоимости, уходит в глубокую историю.

Аристотель указал, что равенство между товарами, не похожими друг на друга, может появиться в обмене лишь при условии, если в товарах есть нечто общее, что делает их сравнительными. В такой постановке и заключалось гениальное открытие Аристотеля. Он открыл в выражении стоимости отношение равенства, но ограничился гипотезой о соизмеримости товаров посредством денег, что не разрешало проблему. Он не мог ответить на вопрос о том, в чем заключается единство товаров как меновых стоимостей. Для этого необходимо было признать роль труда в создании стоимости. Но для этого нужно было по - новому отнестись к труду, отказаться от рабовладельческой идеологии, которая мешала ему понять труд как источник создания стоимости товара.

Цицерон, подходя к пониманию всеобщего значения труда, признал роль человеческого труда в жизни общества. Однако дальше этого признания он не шел. По своей классовой идеологии Цицерон не мог признать труд раба за основу существования хозяйства Рима.

Характерной особенностью раннего христианства является признание физического труда основой и почетной деятельностью человека.

В Коране декларировалось божественное происхождение имущественного и социального неравенства. Но источником и основой собственности был признан труд. И это распространялось также на продукты земледелия.

По мнению выдающегося арабского мыслителя Ибн Хальдуна (1332 - 1406 гг.) обмен по большей части происходит в соответствии с количеством труда, затраченного на изготовление того или другого предмета. Ибн Хальдун формулирует следующее положение:

«... все или большая часть того, что человек приобретает и из чего извлекает прибыль, равноценно стоимости человеческих трудов». В этой формуле не говорится, что товары обмениваются в соответствии с трудовой затратой, а высказанная лишь идея, что они приобретаются сообразно стоимости затраченного труда. Главным источником доходов и богатства он считал человеческий труд. Все потребительные

стоимости, по мнению Ибн Хальдуна создаются человеческим трудом. Это представляло значительный шаг вперед в развитии человеческой мысли. По его мысли в основе торговли, акта купли продажи, должен лежать принцип равноценного обмена, когда приравниваются равновеликие количества затраченного труда.

В своем учении о справедливой цене Ф. Аквинский утверждает, что « правильная » цена соответствует трудовым затратам.

В эпоху меркантилизма (XV - XVII вв.), когда преобладал торговый капитал, даже и не думали, что богатство (прибавочный продукт) может возникнуть только из производства, только посредством труда. Но меркантилисты стремились установить связь между внешней торговлей и трудолюбивым населением, пытаясь выяснить роль труда в создании богатства, определить понятие производительности труда. Они по своему совершили большое движение вперед, перенесли источник богатства из предмета (драгоценные металлы) в человеческую деятельность, в труд - купеческий и промышленный.

Физиократы, перенесли вопрос о происхождении богатства, прибавочной стоимости из сферы обращения в сферу непосредственного материального производства, заложили основы научной буржуазной политэкономии, однако ограничив материальное производство только сельским хозяйством. Они ошибочно считали производительным трудом лишь труд, занятый в земледелии.

Классики буржуазной политэкономии, занимаясь исследованием материального производства, стремясь проникнуть в глубь явлений, объяснить их сущность и причины пришли к выводу, что единственным источником богатства является труд. По выражению У. Петти: « труд есть отец богатства ... ». У. Петти и П. Буагильбер явились родоначальниками трудовой теории стоимости.

В основе всей системы экономического взглядов А. Смита лежит идея, что богатство общества создается трудом в процессе производства любой отрасли хозяйства.

Д. Рикардо твердо стоял на трудовой теории стоимости. Он утверждал, что величина стоимости товара прямо пропорциональна количеству труда, затраченного на производство товара и обратно пропорциональна производительности труда. Как переносится стоимость на предмет труда он не открыл. Несомненной заслугой Рикардо является то, что величину стоимости он определяет не только живым трудом, но и прошлым, то есть трудом, который ранее был затрачен на средства производства и сырье.

К. Маркс далее разрабатывает теорию стоимости (центральным пунктом которой является учение о двойственном характере труда) и на ее основе - теорию прибавочной стоимости. На основе этой теории Маркс объяснил механизм капиталистической эксплуатации.

Теоретическим оппонентом Марксистской категории стоимости является категория маржинального, в том числе неоклассического направления «полезность». Но через эту категорию нельзя соизмерять разнокачественные вещи. Это можно сделать только на основе трудовой теории стоимости. Только через нее можно находить эквивалентный измеритель различных вещей.

Теория предельной полезности не вскрывает глубинных процессов товарного производства. В лучшем случае она может кое-что объяснить в механизме отклонения цен от стоимости, но она совершенно непригодна для выявления подлинного центра тяготения цен - к труду.

К ВОПРОСУ ПОДХОДОВ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ОБРАЗОВАНИЮ «НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ И МАРКСИСТ- СКИЙ»

Панов М. Е.

После известных событий 1991 года на Украине исчезли не только название кафедр «Политэкономии», но и сам предмет «политическая экономия» - наука существующая сотни лет, имеющая богатые традиции. Это была завуалированная попытка под видом освобождения от прежних марксистских догм похоронить веками выработанные политэкономические знания. Верхом невежества стало упразднение самого термина «политэкономия», введенного А. Монкретьеном еще в 1615 году, то есть задолго до марксизма.

Бывшей преподавательский корпус марксистско - ленинской политической экономии в своем большинстве оказался не в состоянии четко определить свои позиции, особенно на первом этапе наступления демократов - рыночников. Скоропалительно отбросив марксистскую политэкономия, они ринулись осваивать различные, быстро нам подброшенные «экономиксы», насыщенные чужеродным материалом. В учебном процессе появились предметы «Общая экономическая теория», «Экономикатеоретическая», были введены «Спецкурсы», ставшие в последствии именоваться «Курсами по выбору».

Это была не безуспешная политика растащить цельную науку «политэкономия», к тому же сократив объем часов общего теоретического курса до минимума.

Наконец, Минвуз Украины в 1998 году ввел вновь чтение курса «Политэкономия» для экономистов, поставив его среди перечня экономических дисциплин на первое место как базовую экономическую дисциплину. На Украине начали выходить «Политэкономии». Автор одного из первых учебников «Основы экономической теории» профессор Ю. В. Николенко, в вышедшем под его же редакцией теперь уже «Политэкономии», вынужден признать: «В свое время курс «Экономическая теория» заменил во многих высших учебных заведений «Политическую экономию». Но такое его название было надуманным, оно не позволяет четко определить предмет этой дисциплины и, конечно, не может быть альтернативой такой фундаментальной науке, как политическая экономия.

Меня и тогда волновала позиция многих моих коллег, их равнодушие к попыткам «свернуть» преподавание этого предмета, предать его забвению и сейчас тревожит «взгляд» некоторых из них на то, что даже читать «Политэкономия» как «Вступление в экономическую теорию» «методически некорректно».

Нельзя начинать чтение теоретического экономического курса с «Экономикс» потому что: во - первых в научном плане такая точка зрения не состоятельная так, как сомнительны сами фундаментальные основания этого направления; во - вторых «Экономикс» не дает характеристики (избегает раскрытия сути) таких категорий как «стоимость», «деньги», «капитал», «зарплата», и т.п. В основе тех или иных экономических систем лежат господствующие отношения собственности, а последнюю «Экономикс» сознательно не раскрывает, не рассматривает ее социально - экономическое содержание.

Основой всей теоретической конструкции (заложенной еще Аристотелем) является ключевая категория «стоимость». Теоретическим оппонентом категории стоимости является категория маржинального, в том числе неоклассического направления «полезность». Но через эту категорию нельзя соизмерять разнокачественные вещи. Это можно сделать только на основе той классической экономической науке, которая разработала теорию стоимости, в основе которой лежит труд. Только через нее можно находить эквивалентный измеритель различных вещей. Только на ее базе К. Маркс выявил сущность и раскрыл функции денег. А категория денег является важным универсальным средством рыночного хозяйства, оценки макро - и микроэко-

номических процессов. Без теории денег не может быть современной экономической науки. Из концепции же полезности вывести их сущность и функции нельзя. В условиях рыночных отношений без раскрытия сущности денег, с помощью которых измеряются все экономические процессы и величины, глубокая экономическая теория, претендующая на роль общей экономической теории, невозможна.

Марксистская трактовка капитала (разграничив деньги и капитал, а тем более определяя капитал как отношение между людьми) является более глубокой чем маржиналистская. «Марксистское определение капитала, - пишет Б. Селигмен, - как отношение между людьми обладает большими достоинствами». Без «Капитала» К. Маркса как в прошлом, когда профессура «ложилась спать и вставала» с ним, так и современная экономическая наука не в состоянии объяснить многие экономические категории.

Основой жизни общества является материальное производство (это признают оба направления), а единственным источником доходов - труд (марксистское утверждение) - наиболее приемлемое.

Сейчас выясняется, что неоклассический подход, ориентируя исследователя на выявление глубинных экономических сущностей, маскирует их внешними проявлениями, нарушая логику, подменяют одно понятие другим.

Если современные западные теоретики стремятся к неоклассической «экономической религии», то марксизм никогда не был «религией». Известно: «Марксизм не догма, а руководство к действию». Надо отбросить догматическое восприятие марксизма. Не Маркс виновник в том, что у него оказались плохие ученики.

Традиционно неоклассическое направление ориентирует экономику на мифического «экономического человека» практика, имеющего мало общего с живыми реальными людьми. Эта идея идеально соответствовала условиям мелкотоварного и раннекапиталистического производства. Но в индустриальном обществе «экономический человек» уступает место «социальному человеку», индивидуальное благосостояние которого поставлено в функциональную зависимость от устремлений и успехов предприятий, институтов, государства. Они определяют его «поведенческие ориентации».

Ведущие капиталистические державы сейчас жестко (порой жестоко) отстаивают любыми средствами свои национальные интересы, тогда как другим странам, в том числе и Украине, внушают эгоцентрические идеи в варианте много вековой давности, в том числе и «экономического человека».

Будущие специалисты наших вузов, воспитываемые на огульном отрицании, выхолащивании из памяти всего положительного, в том числе и того, что накопила советская экономическая наука, если в дальнейшем будут изучать национальную экономику по зарубежным учебникам и «творчески» переработанным их отечественным аналогам, окажут плохую услугу своему народу, своим детям. Все это дорого обойдется народам посткоммунистических стран. История может жестоко наказать за невыученные и неверно преподнесенные уроки, формируя у специалистов неверные представления о путях, возможностях и методах решения проблем национальной экономики Украины.

Сегодня нельзя анализировать проблемы национальной экономики обращаясь только к стандартным зарубежным курсам заформализованным, отличающимся абстрактностью «Экономиксам». Надо обобщить и взять все лучшее из серии выпущенных учебников по «политэкономии» в Украине и внедрять в учебный процесс на всех факультетах, упразднив «Курсы по выбору» по экономическим проблемам, оставив их только на экономическом факультете. Все изданные на Украине учебники по политэкономии пронизаны основными категориями в марксистской трактовке. Необходимо сохранить достижение теории, которая была раньше господствующей, очистив ее от искусственных идеологических наслоений. Такой подход окажется наиболее плодотворным на пути нового облика политической экономики.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Крапивный И.В., Вихров Д.Ю.

Рыночные преобразования в Украине осуществляются одновременно с информатизацией общества, которая в современных условиях находит свое выражение в развитии информационной инфраструктуры на всех стадиях воспроизводственного процесса.

Появление глобальных сетей связи, и в первую очередь Интернет, привело к настоящей революции в области организации и ведения коммерческой деятельности. Преобразования коснулись как внешних отношений между компаниями и их партнерами или клиентами, так и внутренней структуры самих компаний. Появились не только новые направления ведения бизнеса, но и принципиально из-

меняются традиционные формы его организации. Ведущей тенденцией развития бизнеса в 21 веке становится его электронизация.

Революционизирующее действие информационной технологии приводит к тому, что в информационном обществе классы заменяются социально недифференцированными "информационными сообществами". На смену традиционным громоздким корпорациям приходят "малые" экономические формы - индивидуальная деятельность на дому, "электронный коттедж".

В последние годы эти тенденции становятся все более явными и компании, которые не учитывают потенциал электронного бизнеса, могут утратить свои коммерческие позиции под натиском конкурентов, более способных к адаптации.

Электронный бизнес (е-бизнес) - это преобразование основных бизнес-процессов при помощи информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и Интернета. Уникальность использования Интернета в электронном бизнесе состоит в интерактивном характере коммуникаций между рыночными субъектами, то есть в возможностях многосторонней связи в режиме реального времени ("on-line") и мгновенной обратной реакции на полученную информацию.

Внутренняя организация компании на базе единой информационной сети (интранет), повышающей эффективность взаимодействия сотрудников и оптимизирующей процессы планирования и управления; внешнее взаимодействие (экстранет) с партнерами, поставщиками и клиентами - все это составляющие е-бизнеса.

Важнейшим элементом электронного бизнеса, которое способствует повышению конкурентоспособности национальной экономики, является электронная коммерция. В развитых странах электронная коммерция стала самостоятельным звеном юридических взаимоотношений во внутренней и международной торговле. Появились определенные правовые категории - электронное соглашение, электронная подпись, электронные платежи, электронные деньги. Объем мирового рынка электронной коммерции превысил в 2001 г. 500 млрд.долл. США и по прогнозам к началу 2004 г. должен увеличиться до 1,5 трл. долл. США.

Под электронной коммерцией (е-коммерция) подразумеваются любые формы сделок, которые проводятся с помощью информационных сетей без какого-либо физического обмена или контакта партнеров в режиме on-line.

Принято выделять четыре направления электронной коммерции:

1. На корпоративном уровне или технология B2B (business-to-business). Технология B2B включает в себя все уровни взаимодействия между производственными компаниями;

2. Непосредственная торговля с потребителями или технология B2C (business-to-consumers). Технология B2C представляется наиболее перспективной с коммерческой точки зрения. Его основу составляет электронная розничная торговля;

3. Технология B2A (business-to-administration), которая включает деловые связи коммерческих структур с правительственными организациями, начиная от местных властей и заканчивая международными организациям.

4. Технология C2A (consumers-to-administration) наименее развита, однако имеет весьма высокий потенциал, который может быть использован для организации взаимодействия правительства и потребителя, особенно в социальной и налоговой сфере.

Преимущества е-коммерции по сравнению с традиционными видами деловой активности достаточно значимы:

- Использование электронных форм коммуникации позволяет существенно снизить затраты на организацию и поддержание всей инфраструктуры бизнеса;
- Снижаются затраты на рекламу и обслуживание и как следствие - цена на товар;
- Сокращается время на оформление и выполнение заказа;
- Появляется возможность непрерывного контроля за заказами, в том числе в период послепродажного обслуживания;
- Возможна персонализация обслуживания клиента;
- Расширяется рынки сбыта товаров и услуг для продавца и возможности выбора для покупателя;
- Появляются принципиально новые возможности для маркетинга.

Важной составляющей электронного бизнеса, тесно связанной с рассмотренными выше направлениями, является Интернет-банкинг. Современное состояние Интернет-банкинга позволяет клиенту получать все банковские услуги, не посещая банковский офис. Отдаленное обслуживание клиентов через Интернет выгодно прежде всего банкам потому, что к минимуму снижаются затраты банка, связанные с осу-

ществлением операций. Такая форма обслуживания выгодна и клиентам. Поэтому все большее количество людей пользуется Интернет-услугами.

К факторам, которые являются наиболее значимыми для клиентов, относятся: возможность получать разнообразные услуги и привлекательные процентные ставки при невысокой стоимости услуг. Чем лучше банк обеспечивает выполнения этих двух условий, тем больше клиентов он может привлечь. Сегодня лучшие системы удаленного банковского обслуживания предлагают потребителям практически весь спектр услуг, доступных клиентам в офисе банка: операции со своими счетами (балансы, выписки, переводы из счета на счет), инвестирования средств (депозиты, ценные бумаги, валютные спекуляции), переводы и оплата счетов за товары и услуги (разовые и периодические платежи) и даже выдача кредитов. Однако, главная причина, которая сдерживает развитие Интернет-банкинга в Украине - это отсутствие доверия к банкам. Отсутствие развитого рынка электронной коммерции в Украине также является одним из важнейших факторов, сдерживающих развитие этого направления Интернет-услуг.

В целом, в Украине распространение Интернет-услуг идет довольно медленно. Основными препятствиями развития электронного бизнеса являются отсутствие соответствующей законодательной базы, неразвитость структуры коммуникаций, низкое обеспечение предприятий и населения компьютерной техникой, отсутствие необходимой информации и систем ее защиты, низкая покупательная способность населения, недоверие к возможностям Интернет-бизнеса и др.

Рынок Интернет-услуг в Украине еще только формируется. Однако, для активного развития электронного бизнеса прежде всего нужны потребители таких услуг. В Украине насчитывается 400-500 тыс. пользователей сети Интернет. К примеру, в США количество пользователей (населения) превысило 400 млн. в 2002 г. Следовательно, развитие электронного бизнеса, как и Интернет-услуг вообще, сдерживается небольшой аудиторией пользователей сети Интернет. И без проведения активной государственной информационной политики, поддержанной соответствующими законодательными инициативами, а также другими направлениями государственной экономической политики, Украина может остаться на периферии мирового социально-экономического развития.

ВИПУСК КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Петрушенко Ю.М., Кубатко О.О.

Стабільний розвиток народного господарства України вимагає сприятливих макроекономічних умов і залучення інвестицій в реальний сектор економіки. Одним із ефективних способів виконання цих завдань є емісія облігацій. На нашу думку, саме ринок корпоративних облігацій відповідає структурі власності, що склалася в Україні, та економічній поведінці українців.

Ринок корпоративних облігацій може стати потужним джерелом запозичення інвестицій в реальний сектор української економіки, тому сприяння його розвитку повинно стати одним із основних пріоритетів державної політики на фондовому ринку.

Зняття 30%-го податку на прибуток від випуску корпоративних облігацій, згідно з яким сума коштів одержана при розміщенні облігацій не включається до валових доходів підприємства, стало потужним імпульсом для активізації процесу використання підприємствами такого джерела фінансування як корпоративні облігації.

До інших важливих факторів цієї тенденції відносяться:

- завершення процесу визначення власників на більшості підприємств;
- стабілізація валютного курсу гривні;
- низький рівень інфляції у 2000- 2003 рр.;
- поліпшення макроекономічних показників;
- зменшення відсоткових ставок на міжбанківському ринку;
- оздоровлення фінансового стану компаній;
- облігаційний „бум” в сусідній Росії;
- криза ринку ОВДП у 1998 році, і, як наслідок, помірна політика державних запозичень на внутрішньому ринку в наступні роки;
- відсутність інших привабливих фінансових інструментів;
- підвищення корпоративного менеджменту в Україні.

На сьогодні корпоративні облігації є одними з найбільш прозорих та ліквідних фінансових інструментів. Крім того, емітенти облігацій є більш відкритими бізнес-структурами у порівнянні з іншими підприємствами (емітенти облігацій друкують проспект емісії та бухгалтерську звітність у часовій динаміці за встановленою формою, на-

дають до ДКЦПФР та публікують річні звіти про фінансово-господарську діяльність, розголошують передбачену законодавством особливу інформацію). Необхідно виділити дві групи проблем, які сьогодні заважають його розвитку: економічні та нормативні.

До основних економічних проблем відносяться:

1. Для більшості українських емітентів процентні ставки на ринку залишаються надто високими, щоб зробити доцільним залучати позикові кошти для розвитку через механізм корпоративних облігацій.

2. Недорозвиненість клієнтської бази. В розвинених країнах через облігації залучається в основному небанківський капітал, а саме кошти пенсійних фондів і страхових компаній, які належать до категорії консервативних вкладників

3. Нерозвиненість вторинного ринку корпоративних облігацій.

4. Україна залишається непривабливою країною для іноземних портфельних інвесторів, що обмежує їх інтерес до облігацій українських підприємств.

5. Значні витрати по випуску облігацій роблять непривабливим даний інструмент для підприємств, що планують здійснювати невеликі випуски;

6. Необхідність сплати державного збору за реєстрацію інформації про емісії знаходиться поза залежністю від результатів розміщення облігацій.

На нашу думку, фондовий ринок України в найближчому майбутньому буде функціонувати, насамперед, як борговий ринок (по суті, „німецька” або „японська” модель), на якому операції з акціями будуть мати підлегле значення. Ринок акцій в основному буде функціонувати як ринок прав контролю.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ПЕРЕХІДНОЇ ЕКОНОМІКИ: ПОРТФЕЛЬНА МОДЕЛЬ

Ю.М.Петрушенко

Першим, хто розширив використання мікроекономічної по суті портфельної теорії на аналіз макроекономічних процесів був Джеймс Тобін. Досліджуючи економіку США, він приділяв значну увагу про-

блемам прямих і зворотніх зв'язків між відтворенням діючого капіталу і функціонуванням фондового ринку. В 1981 році Тобін одержав Нобелівську премію за дослідження зв'язків фінансових ринків із споживанням, виробництвом, зайнятістю і цінами.

У підході Тобіна основною темою стає аналіз взаємозамінності активів портфелю, оскільки від цього залежить ефективність того чи іншого виду фінансової політики. Існують різні точки зору відносно останньої проблеми, які і визначають пріоритети фінансової політики (рис. 1).

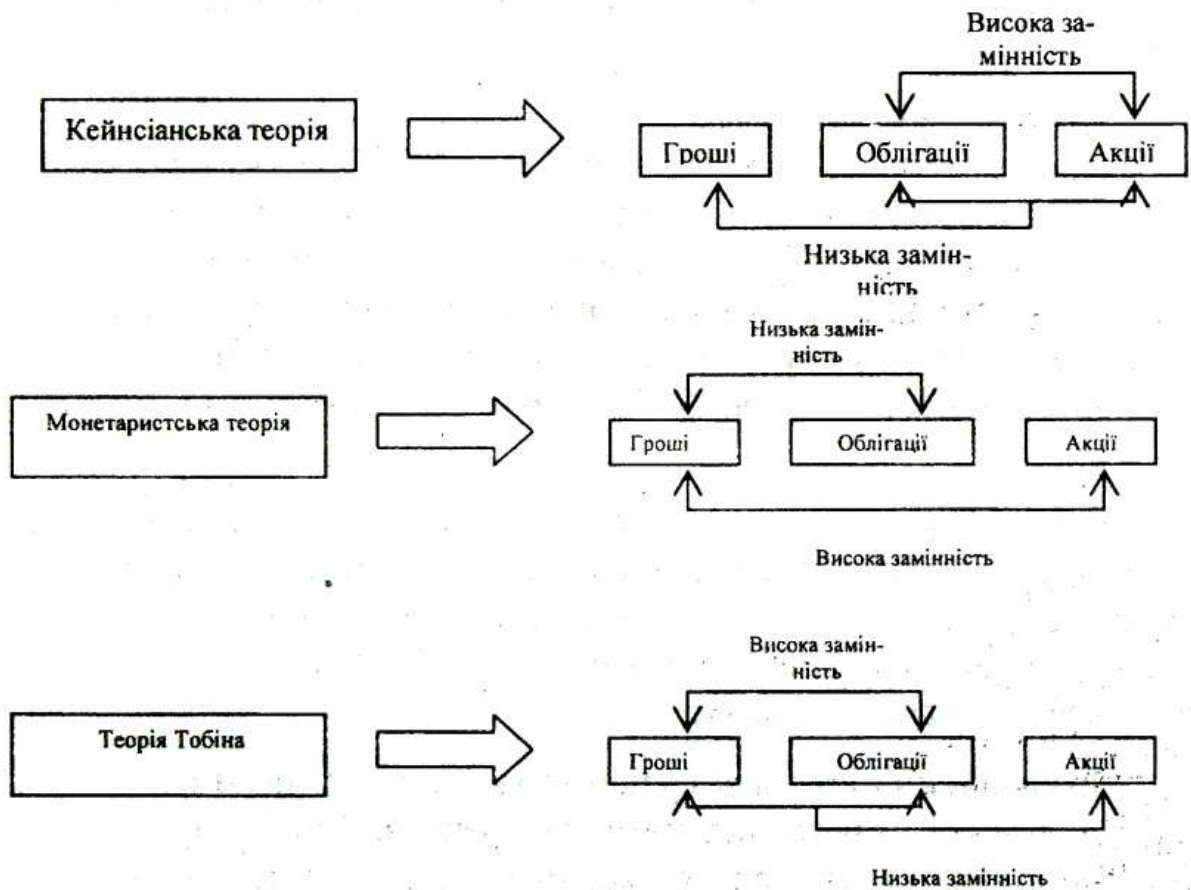


Рисунок 1 – Взаємозамінність активів в кейнсіанській, монетаристській і теорії Тобіна.

Взаємозамінність активів в умовах перехідної економіки, на нашу думку, можна представити в вигляді наступної схеми:

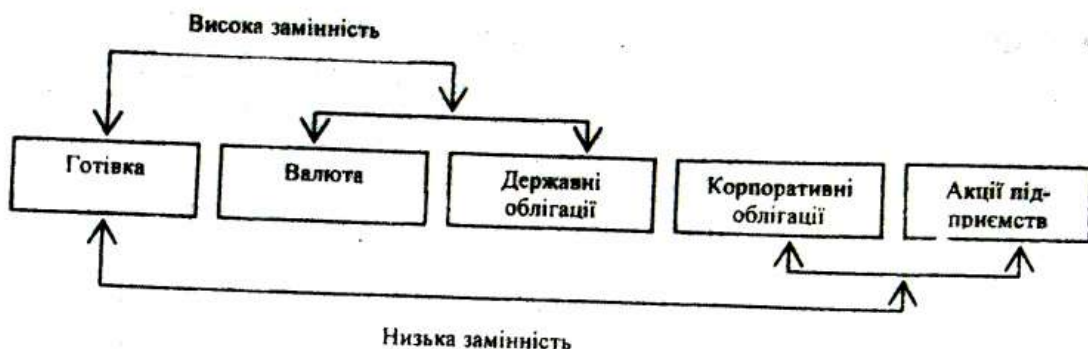


Рисунок 2 - Взаємозамінність активів в умовах перехідної економіки.

Даній схемі взаємозалежності активів найбільш відповідає портфельна модель Дж. Тобіна, з тією різницею, що заміність існує між готівковими грошми і тільки державними, а не корпоративними облигаціями. Низька заміність між грошми і приватними цінними паперами, які в умовах перехідної економіки характеризуються високими ризиками, посилюється існуючою альтернативою зберігання багатства в вигляді валютних коштів (цю ситуацію ми назвали валютною пасткою).

Як уже зазначалося, у моделі Тобіна зміна грошової маси – це не єдиний вид фінансової політики, що впливає на потоки інвестицій і доходу. Тобін пов'язував зміни в реальному секторі не лише з коливаннями грошового попиту, а й зі змінами всієї фінансової сфери, перш за все фондового ринку.

Низька заміність між грошима та інструментами реального сектору економіки ставить під питання ефективність стимулюючої монетарної політики, оскільки збільшення грошової маси не призводить до зростання вкладів в інструменти реального сектору.

Відсутність залежності між ринком державних облигацій і виробничими інвестиціями значно збільшує ефективність операцій держави на відкритому ринку, оскільки передавальні механізми, що приводять в дію ефект витіснення приватних інвестицій є слабкими.

Точки зору відносно останньої проблеми, які і визначають пріоритети фінансової політики (рис. 3).

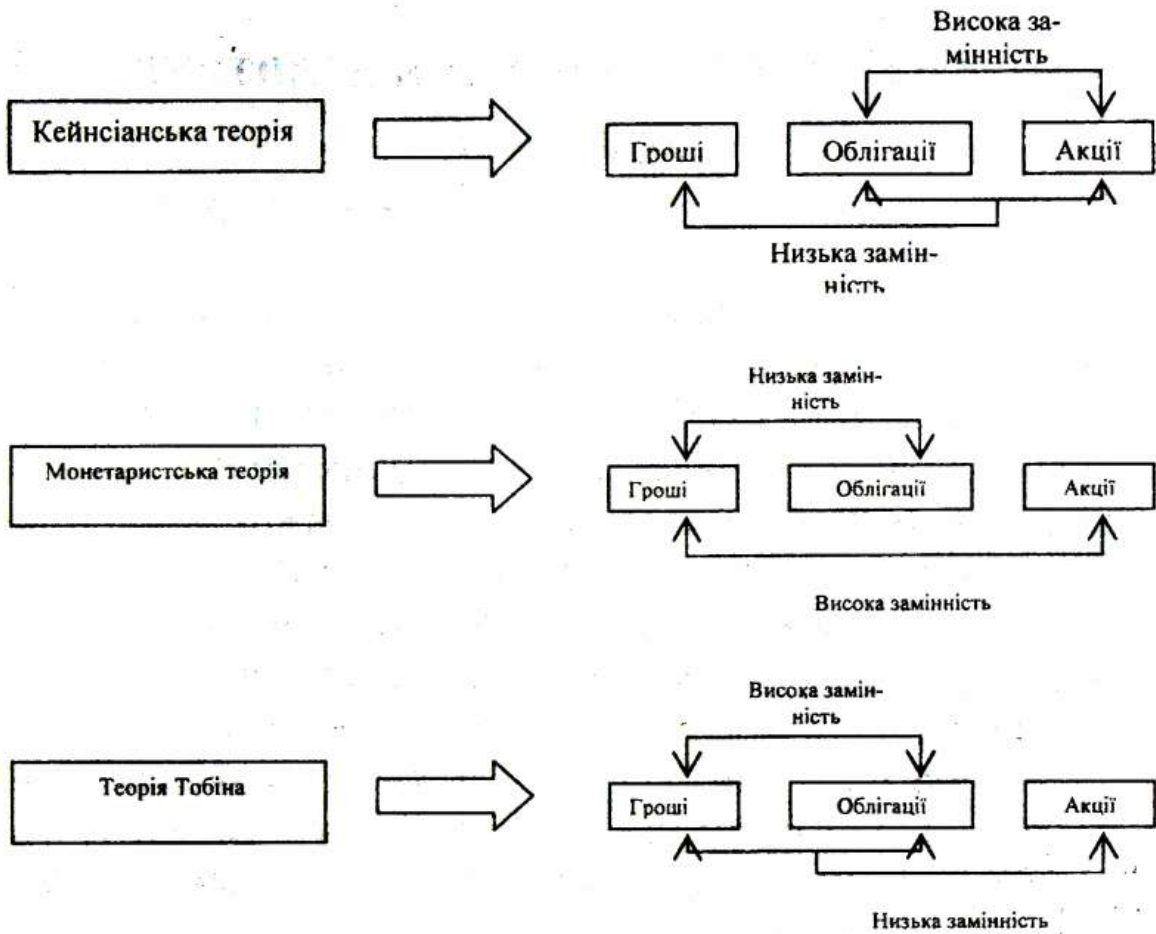


Рис. 3 – Взаємозамінність активів в кейнсіанській, монетаристській і теорії Тобіна.

Проведення кількісного аналізу взаємозамінності активів в умовах перехідної економіки, дозволяє представити портфель активів в вигляді наступної схеми:



Рис. 4 - Взаємозамінність активів в умовах перехідної економіки.

Даній схемі взаємозалежності активів найбільш відповідає портфельна

ПРЕДМЕТ И МЕТОД СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Брюханов М.В., Стельмах И.

Рассматривая содержание современной политической экономики, целесообразно выделить (хотя бы приблизительно) блок вопросов, которые собственно говоря, формируют цель политико-экономического исследования. Современная политическая экономия проливает свет на очень важную проблему, волнующую далеко не только экономистов: почему правительство принимает неэффективные, непоследовательные, порой противоречащие здравому смыслу решения, идущие вразрез с рецептами экономической науки? В чем причины фиаско(провалов) государственного регулирования? Как минимизировать отрицательные результаты политических решений и увеличить их положительный эффект? Какими могут быть рамки вмешательства государства в экономическую жизнь общества?

Какие же инструменты использует данная теория?

Во-первых, в основу политического выбора закладывается шкала предпочтений, выявленных при сопоставлении предельных затрат и предельных выгод (полезности). Во-вторых, внутренняя мотивация поведения политиков объясняется погоней за политической рентой, которая является разновидностью ренты экономической. В качестве внешнего фактора, способного понизить эффективность политического решения, теория рассматривает объективные несовершенства демократических процедур, в частности, процедуры голосования (например, обстоятельства, ведущие к возникновению парадокса Кондорсе).

Современная политическая экономия является своеобразным синтезом между практической и теоретической стороной принятия политических решений. Ее фундамент основан на принципах нового институционализма.

Основной школой новой политической экономики является Вирджинская школа общественного выбора.

Формирование Вирджинской школы теории общественного выбора происходило в 1960-е - начале 70-х годов на фоне трансформационных процессов, развернувшихся в экономике США. В отличие от России, переживающей системную (или социально-экономическую) трансформацию, Соединенные Штаты в те годы переходили от кейнсианской к неоклассической модели государственного регулирования в рамках одной и той же социально-экономической системы. Этот переход, конечно же, сопровождался институциональными изменениями в экономической жизни общества. Именно в 1970-е годы и возникает теория общественного выбора, в разработке которой принимали участие такие экономисты, как Г. Таллок, Д. Блэк, Р. Вагнер, Г. Бренан. Однако работы Джеймса Бьюкенена - лауреата Нобелевской премии по экономике 1986 года - позволили исследованиям проблем общественного выбора выделиться в отдельную теорию, а самого автора считать ее основателем. Нельзя не упомянуть и имена таких солидных идейных вдохновителей Дж. Бьюкенена, как Ф. Найт, Т. Гоббс и К. Виксель, труды которых явились "корневой системой" его творчества. Макроэкономическая обстановка, сложившаяся в США и странах Западной Европы в 1960-е - 70-е годы, подготовила благодатную почву для прорыва новых теорий в экономической науке. Всплеск исканий, поток новых идей и альтернативных подходов к классическим проблемам (и, как следствие, появление новой политической экономии) — реакция на кардинальное изменение экономических условий, повлекших за собой смену традиционных экономических школ.

РЕФОРМЫ НЭПА В УКРАИНЕ: ПЕРВЫЙ ОПЫТ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПЛАНОВЫХ И РЫНОЧНЫХ НАЧАЛ.

Нилова Н.М., Ковалева Н.

Переход к нэпу предполагал формирование рынка и рыночных отношений, которое шло по трем направлениям:

- а) возрождение рыночных отношений на основе мелкотоварного и частнокапиталистического хозяйства;
- б) внедрение рыночных отношений в государственный сектор экономики;
- в) формирование инфраструктуры рынка.

С введением нэпа формировались рынки товаров, капитала, цен-

ных бумаг, рабочей силы, а также создавалась система институтов, обеспечивающих их функционирование. Большое внимание уделялось стабилизации финансовой системы, которая за годы мировой и гражданской войн и иностранной военной интервенции пришла в расстройство.

В октябре 1921 г. был учрежден Госбанк РСФСР, важнейшей функцией которого было укрепление денежного обращения и внедрение рыночных отношений в народное хозяйство. В Украине стали действовать банки как общесоюзного, так и республиканского значения, возобновили работу финансово-кредитные учреждения местного значения (коммунальные банки, кредитные товарищества и др.) В 1925/26 г. банковско-кредитная система Украины насчитывала 250 учреждений. Был восстановлен такой важный институт рынка как биржа. В феврале 1922 г. была создана Харьковская биржа, а вскоре биржи стали функционировать в губернских и уездных центрах. В 1924/25 г. в Украине уже было 15 товарных бирж. Наряду с товарными биржами в Украине во всех крупных губернских городах и большинстве уездных функционировали биржи труда, которые регулировали рынок рабочей силы, обеспечивали занятость, оказывали материальную и трудовую помощь безработным.

В годы нэпа получило развитие частное торгово-промышленное предпринимательство. В фабрично-заводской промышленности Украины в 1922/23 г. имелось 497 частных предприятий. Доля их в общем количестве предприятий (государственных, кооперативных, частных) составляла 23—24 %. Однако частное предпринимательство не получило тогда распространения, а проводимая частичная денационализация не превратилась в широкую приватизацию. Тем не менее, наличие частнокапиталистического сектора было важным фактором развития рыночных отношений.

Изменения происходили и в управлении государственными предприятиями. Перед ВСНХ Украины встала задача создания хозяйственных единиц, приспособленных к условиям рыночных отношений. Такими хозяйственными единицами были признаны тресты, работающие на коммерческом расчете. На протяжении 1921—1922 гг. была трестирована основная масса предприятий крупной промышленности Украины. В 1922 г. в Украине насчитывалось 20 республиканских и 54 губернских треста, объединивших 304 предприятия.

В Украине 2 июля 1923 г. был издан декрет о трестах, определявший их правовое положение, были разработаны и изданы специальные положения, инструкции. Тресты получали самостоятельность

в области снабжения производства и сбыта продукции.

Наряду с трестами на коммерческий расчет переводились и государственные предприятия, не объединенные в тресты. В марте 1922 г. ВСНХ Украины разработал специальную инструкцию о переводе предприятий на коммерческий расчет.

Уже к осени 1921 г. Советское государство широко использовало товарно-денежные отношения. В этих условиях необходимо было установить правильные отношения между государственной промышленностью и мелкотоварным сельским хозяйством, определить взаимоотношения отдельных отраслей промышленности с учетом рынка, его условий и методов состязания на нем. Нужно было использовать экономические рычаги и материальные стимулы развития производства, внедрить хозяйственный расчет на государственных предприятиях.

Таким образом, если механизм военного коммунизма базировался на внеэкономическом принуждении и натуральной экономике и представлял собой попытку на основе единого плана перейти к прямому производству и распределению продуктов, то нэп предполагал использование экономических методов и переход к рынку и рыночным отношениям. Переход к рыночным отношениям не означал отхода от плановой системы.

Итак, с переходом к нэпу, с одной стороны, шел процесс развертывания рыночной экономики, становления рынка и широкого внедрения рыночных отношений, с другой — процесс развертывания планового хозяйства. Два параллельных взаимосвязанных и взаимообусловленных процесса — формирование рыночных отношений и становление плановой системы — были объективной реальностью. Это был двуединый процесс, направленный на создание совершенно новой экономической системы, какой еще не знала история.

ИНДИКАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ.

Нилова Н.М., Мишенина И.Е.

Впервые идею индикативного планирования определил в своей книге «Теория национального экономического планирования» К. Лапендауер. Суть этого планирования состоит в том, что правительство влияет на развитие национальной экономики не путем указаний и утверждения директивных обязательных заданий, а при

помощи координации деятельности производителей и обеспечение их информацией.

Хотя нельзя не отметить, что сама идея планирования принадлежит Советскому государству. Так, в первые годы Советской власти была сформирована модель НЭПа, предполагавшая одновременное формирование и рыночных отношений, и плановой системы. Свертывание НЭПа в конце 20-х годов означало отказ от рыночных регуляторов, усиление централизованных форм управления и планирования экономики. План становится приказом, директивой, в стране развился плановый фетишизм. В случае директивного планирования товаропроизводителю определяют сколько и какой продукции необходимо произвести, кому и по какой цене продавать. Этому процессу соответствует адекватная централизованная система поставки ресурсов. В основе этой формы регулирования экономики является, прежде всего, абсолютизация государственной собственности как основной и единственной, а в концепции управления предусмотрено достижение политических результатов в разрез экономической логике.

Доктрину о необходимости планирования капиталистической экономики выдвинул немецкий экономист Вернер Зомбарт: «Настоящее характеризуется бесплановой связанностью и регламентацией, прошлое — бесплановой свободой и индивидуальным производством; будущее же может характеризоваться лишь плановым строением хозяйства» Но планирование уже носит индикативный характер.

Индикативное планирование — это адекватная рыночным отношениям форма макроэкономического планирования. Оно принципиально отличается от директивного планирования способами достижения целей, поставленных в плане. Его показатели не имеют для отдельных хозяйственных субъектов предприятий статуса обязательных заданий, а носят рекомендательно-ориентирующий характер.

Индикативная форма планирования впервые вышла в мировую хозяйственную практику в связи с экономическим кризисом 1929-1933 гг. в качестве средства, с помощью которого можно воспрепятствовать возникновению кризисов в экономике. Однако, первые планы на местном уровне охватывали лишь бюджетно-налоговую политику и сводились к составлению национальных бюджетов. Впоследствии сфера макроэкономического регулирования стала расширяться, а функции по разработке плана перешли от финансовых органов к специально созданным для этого плановым структурам. В конце 60-х

годов индикативное планирование получило широкое распространение. Планирующие органы были созданы во Франции – Генеральный комиссариат по планированию, в Канаде – Экономический совет, в Голландии – Центральное плановое бюро и в других странах. В Украине индикативное планирование введено с 1993 г.

В каждой стране организация индикативного планирования имеет свои особенности. В Южной Корее система пятилетнего планирования содержит целевые ориентиры для экономики страны в целом, ее секторов, отдельных регионов и внешнеэкономических связей. План публикуют для общенародного обсуждения, после чего в Управлении экономического планирования объединяют интересы – общегосударственные, ведомственные, региональные и всех слоев населения.

В Японии создана целая система правительственных и независимых органов, которые составляют национальные планы, планы комплексного развития страны, охватывающие большие районы и префектуры. Начиная с 1955 г. в стране постоянно разрабатываются перспективные планы для решения основных проблем экономического развития.

Общим для планов, разрабатываемых в развитых странах является то, что стратегические решения принимаются централизованно, а текущие – децентрализованно.

Индикативный план отражает цели и приоритеты социально-экономической политики государства на соответствующий период, показатели индикативного плана приобретают жизненную силу для отдельных субъектов рынка лишь с помощью целенаправленной системы правовых и экономических регуляторов. Последние создают правовую основу и экономические стимулы для осуществления производственно-хозяйственной деятельности в направлениях, соответствующих целям и приоритетам государственного плана.

Содержание ИП включает весь спектр социально-экономического развития страны: показатели развития экономики в целом (макроэкономические показатели), отдельных ее сфер; социальное развитие; внешнеэкономическая деятельность; экономические программы, направленные на решение наиболее актуальных проблем развития страны. Это сердцевина индикативных планов, поэтому ИП часто именуется экономическим программированием.

При благоприятной экономической конъюнктуре индикативный план выступает стимулирующим фактором экономического роста при прямом и косвенном государственном регулировании.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ В УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЯХ

А.Ю. Жулавский, А.В. Анчурова

В последнее время при увеличении масштабов производства, интенсивной эксплуатации природных ресурсов, развитии транспорта существует острая необходимость анализа экологических аспектов намечаемой и осуществляемой деятельности человека. В этой ситуации чрезвычайно важной являются задачи организации сбора (получения), анализа, распространения самой разносторонней информации об источниках загрязнения, состоянии природной среды, условиях жизни людей, о мониторинге и контроле воздействия, а также задача принятия управленческих решений на основе полученной *экологической информации*.

В 80-х годах XX века, практически в течение одного десятилетия, во всех развитых странах мира были созданы *национальные экоинформационные системы*, которые включают национальные системы мониторинга атмосферы, водных ресурсов, почв и других компонентов природной среды, а также системы сбора и анализа географически привязанной информации об антропогенной нагрузке и состоянии здоровья населения. В 90-х годах, за счет появления новых информационных технологий и развития сети Internet, эти системы оказались объединенными в глобальную экоинформационную систему, на серверах которой хранятся громадные объемы информации о состоянии окружающей среды планеты Земля, полученные с помощью систем экологического мониторинга.

Под *экологическим мониторингом* понимается система контроля, анализа и прогнозирования экологического состояния природных комплексов, экосистем и биосферы в целом. Целью экологического мониторинга как системы информации о состоянии окружающей среды, о тенденциях и степени ее изменения под влиянием хозяйственного развития, является обеспечение всех уровней управления необходимой экологической информацией (ретроспективной, текущей, прогнозной, текстовой, картографической и т.д.) для оперативного принятия четких, объективных и правильных управленческих решений.

Информация является важнейшим фактором эффективного функционирования системы экологической безопасности, а экоинформационные системы служат функциональной основой процесса управления экологической безопасностью.

В экоинформационной системе можно выделить три уровня (Рис. 1), ориентированных на решение различных задач экологического мониторинга и отличающихся по методам работы с экологической информацией.

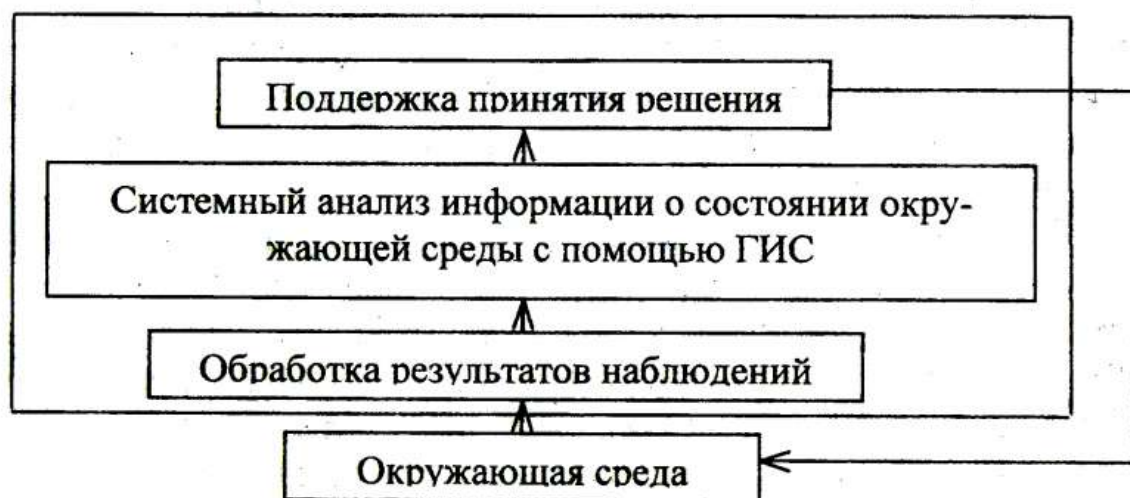


Рис. 1. Формирование информации для поддержки принятия решений в экоинформационных системах.

Управленческое решение как элемент системы экобезопасности выполняет следующие функции:

- формирование экологической политики;
- предупреждение проявления антропогенных факторов экологической опасности;
- минимизация последствий проявления природных факторов экологической опасности;
- разработка и совершенствование природоохранного законодательства.

Информационные системы экологической безопасности ориентированы на поддержку принятия решений и основываются на различных методах оценки воздействия на окружающую среду, таких как методология оценки воздействия на окружающую среду, индикаторы устойчивого развития и т.п.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Кислый В. Н., Титаренко Г. М.

В современных условиях хозяйствования, отечественным предприятиям для успешного функционирования и развития необходимо знать и умело использовать все имеющиеся в их распоряжении возможности, обладать знаниями о величине экономического потенциала предприятия (ЭПП). Знания о величине ЭПП, его существующей и оптимальной структуре должны лежать в основе процессов планирования деятельности предприятия, а проблемы наращивания величины ЭПП и повышения уровня его использования — выступать одними из основных целей стратегического управления.

К сожалению, изучение и анализ литературы позволяют сделать вывод, что еще существует много нерешенных проблем в области определения и оценки ЭПП. Основной из этих проблем, на наш взгляд, является то, что ЭПП оценивается по фактической стоимости предприятия, по фактической эффективности, фактическим результатам на момент оценки и т. п. Такой способ оценки не соответствует определению ЭПП как *совокупных возможностей* предприятия определять, формировать и максимально удовлетворять потребности потребителей в товарах и услугах в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов. Исходя из этого, можно утверждать, что отсутствует до конца разработанная методология и методика оценки ЭПП как системы возможностей предприятия.

В качестве возможного решения данной проблемы, предлагается: 1) проводить оценку ЭПП либо по показателям, описывающим работу системы предприятия, либо по показателям, описывающим результаты работы, либо комплексно: по показателям и первой и второй групп; 2) использовать не фактические значения показателей, а максимально возможные при существующих условиях. Определение этих значений осуществляется в процессе тщательного анализа внешней и внутренней среды предприятия с использованием специально разработанной методики; 3) применять сравнительный подход к оценке ЭПП. При этом в качестве базы сравнения можно использовать фактические или эталонные значения показателей.

ИССЛЕДОВАНИЕ ЛЕСОРЕКРЕАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ г. СУМЫ

Кислый В. Н., Кулакевич В. В.

Для современного этапа общественного развития характерно возрастание роли рекреации в процессе воспроизводства сил человека. Рекреация – это процесс воспроизводства физических, духовных и нервно-психических сил человека, обеспечиваемый системой мероприятий, который осуществляется в свободное от работы время на специализированных территориях.

Задачи рекреационного лесопользования решались такими известными учеными, как Тарасов А. И., Нудельман М. С., Нижник М. С., Мироненко Н. С., Генсирук С. А. и др.

Массовый поток людей в лес привел к двум противоположным результатам: большому социальному выигрышу и опасному экологическому ущербу. В сложившейся ситуации целью лесного хозяйства должно быть удовлетворение растущей потребности населения в лесном отдыхе при безусловном обеспечении неистощительности лесопользования вообще и рекреационного лесопользования в частности.

Рекреационное лесопользование – это совокупность явлений, возникающих в связи с эксплуатацией леса для туризма и отдыха. Сущность его заключается в двусторонней связи воздействие леса на отдыхающих на лес.

С целью получения информации для проведения экономического анализа рекреационного лесопользования в Сумской области нами было проведено социологическое исследование, в процессе которого было опрошено 150 жителей г. Сумы. Целью данного исследования было выявление объема лесного отдыха, интенсивности посещения леса, лесорекреационной активности населения.

С помощью опроса мы стремились выяснить, сколько времени человек проводит непосредственно в лесу без учета времени, связанного с работой или промыслом, т. е. определить чистое время лесного отдыха.

В 2003 году в г. Сумы лесорекреационная активность в среднем составила 117 часов, таким образом, объем лесного отдыха при

населении 292,7 тыс. человек составил около 34 млн. часов. Поскольку средняя продолжительность посещения составила 4,2 часа, то число посещений на одного человека равнялось 28 посещений/год.

Таблица 1

Распределение жителей г. Сумы по лесорекреационной активности за 2003 год, %

Пол	Лесорекреационная активность, час/(чел.*год)						
	0	1-20	21-50	51-100	101-200	201-500	>500
Женский	14	27	13	14	22	9	1
Мужской	8	15	15	26	22	9	5
В среднем	11	21	14	20	22	9	3

Поскольку в течение года около 11% населения не посещает лес с целью отдыха (табл. 1), то средняя активность посетителя леса в отличие от активности на душу населения составляет 131 час.

Результаты опроса показали, что лесной отдых после рабочего дня является характерным для 4% населения, в выходные дни - для 73% и во время отпуска - для 23% из всего населения, посещающего лес в целях отдыха.

Одной из задач исследования было выявление связи лесорекреационной активности человека с возрастом, полом, характером труда, уровнем заработной платы.

В возрасте от 22 до 39 лет лесорекреационная активность значительно ниже, чем в остальных возрастных группах. Женщины проводят в лесу на 37,5% меньше времени, чем мужчины. Однако разность между лесорекреационной активностью женщин и мужчин скорее сокращается, чем увеличивается. Лесорекреационная активность связана с характером труда. Чем выше квалификация и образование работника, тем рациональнее использует он свое время, разнообразнее и содержательнее его проводит.

В условиях постоянно развивающегося общества анализ сегодняшнего положения недостаточен, если он не помогает заглянуть в будущее. Рекреационное лесопользование относится к тем явлениям, прогнозирование которых особенно существенно для принятия решений в настоящем, поскольку результаты лесохозяйственных мероприятий в полной мере проявятся через несколько десятилетий.

РИНКОВІ ФАКТОРИ МОТИВАЦІЇ ТВОРЧОЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Прокопенко О.В.

Теоретично доведено і підтверджено практикою вітчизняних і закордонних підприємств те, що інноваційний розвиток є вирішальним у збільшенні конкурентоспроможності окремих підприємств і економік держав в цілому, особливо в ринкових умовах. Для його забезпечення необхідною є творча праця персоналу підприємств.

Необхідність творчої праці персоналу підприємств, що орієнтуються на інноваційний розвиток, полягає в тому, що їх працівникам доводиться часто чи постійно пристосовуватися до змін в споживчих потребах і запитах, в умовах і предметах праці, або ж самім розробляти, пропонувати та впроваджувати такі зміни. Для цього необхідним є виконання аналізу ринку, здійснення правильного вибору напрямків розвитку, відбір високоефективних технологій тощо.

Це досить складні завдання, що потребують творчого підходу. Однак, якщо на підприємстві є достатньо кадрів, зацікавлених в такого роду праці, то її результати приносять високу корисність для працівників, підвищують ефективність роботи підприємства і збільшують його інноваційний потенціал в цілому і кожному з його складових.

Таким чином, на підприємствах об'єктивно існує потреба в творчій праці персоналу. Слід зазначити, що вона змінюється в часі залежно від зміни внутрішніх і зовнішніх факторів, що її викликають. Це слід враховувати, бо відповідно до змін потреб у творчій праці персоналу повинні змінюватися сила та напрямки заходів з її мотивування.

Розглянемо, як зміни внутрішніх і зовнішніх факторів мотивують потреби в творчій праці персоналу.

Внутрішні фактори. Потреби у творчій праці персоналу залежать від поставленої мети. Вони також зростають при змушеній заміні працівників підприємства, при оновленні підприємства, при відборі напрямків розвитку ринкових можливостей підприємства, при розробці, плануванні та освоєнні випуску нових товарів або нових технологій їх виробництва.

Зовнішні фактори. На роботу підприємства впливають також зміни в мікро- і макросередовищі його функціонування. Всі вони формують потреби у творчій праці персоналу підприємства через необхідність

пристосування до змін у макросередовищі і пристосування чи зміни елементів мікросередовища, в якому функціонує підприємство.

Зокрема, сучасні темпи науково-технічного розвитку змушують пристосовуватися до умов, що змінюються, здійснюючи інноваційну діяльність, і це неможливо забезпечити без творчої праці персоналу. Аналогічно, зміна екологічного становища змушує переорієнтовувати виробництво на випуск екологічних товарів, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, здійснювати очищення скидів та викидів від забруднюючих речовин тощо, що теж підвищує роль творчої праці. З'явлення різних соціальних прошарків серед населення, які істотно відрізняються за купівельною спроможністю і відповідно запитам, змушує значно диверсифікувати виробництво. З'явлення нових галузей в економіці передбачає перегляд напрямків вкладення коштів на предмет оптимальності їх спрямування. Часті зміни в законодавстві, притаманні нашій країні, змушують переорієнтовуватися на більш вигідні напрямки розвитку чи хоча б здійснювати своєчасний аналіз таких змін для забезпечення відповідності діяльності чинному законодавству. Наведений вище перелік змін у макросередовищі, які мотивують творчу працю персоналу, далеко не повний, його можна продовжувати.

Коротко розглянемо також такі зміни у мікросередовищі. Особливе значення мають зміни у потребах і запитах споживачів. Правильно виконаний аналіз споживчого ринку і обґрунтованість прийнятих рішень щодо зміни номенклатури, покращення якості чи інших змін є запорукою успіху на конкурентному ринку, і витрати на мотивування творчої праці у цьому напрямку окупляться. Суттєво вплинути на результуючі показники підприємства можуть також вчасно виявлені працівниками можливості більш ефективного просування товарів на ринок, винайдення ефективніших каналів збуту, знайдення більш вигідних умов фінансування та ін., тобто правильно виконаний аналіз різних елементів мікросередовища і виконання запропонованих дій.

Для забезпечення творчої праці персоналу відповідно до вимог ринку необхідними є: оцінка можливостей мотивації творчої праці; аналіз досвіду і вивчення творчої діяльності людини; організація творчого процесу; розробка алгоритмів і програм, здатних моделювати і симулювати творчий процес; практичне застосування і експертна оцінка якості творчих результатів, а також області їх використання; виявлення і освоєння нових областей творчої активності.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Лапін Є.В.

Оцінка, аналіз і діагностика господарської діяльності підприємства в рамках автоматизованих інформаційних систем потребують всебічного вивчення організаційно - технічного рівня виробництва, якості і конкурентоздатності продукції, що випускається, забезпеченості виробництва матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами та ефективності їх використання. Ці процеси повинні базуватися на системному підході, комплексному урахуванні різноманітних факторів, якісному підборі достовірної інформації. Вони є важливою функцією управління.

Під оцінкою економічного потенціалу розуміється визначення його величини у вартісному виразі. Оцінці може підлягати як загальна величина економічного потенціалу так і величина його активних частин. При цьому економічна оцінка потенціалу може бути або інтервальною величиною (наприклад, річною) або сумарною за період, що дорівнює середньому циклу відтворення економічного потенціалу. Економічний потенціал підприємства характеризує максимально можливу віддачу виробничої системи.

Оцінка економічного потенціалу дозволяє:

- оцінити ступінь залучення економічних ресурсів у господарський оборот шляхом порівняння оцінок загальної величини економічного потенціалу і його активної частини;
- оцінити ступінь використання активної частини економічного потенціалу шляхом зіставлення показників реалізації економічного потенціалу і його економічної оцінки;
- оцінити ефективність коштів, вкладених у формування і розвиток економічного потенціалу шляхом порівняння його економічної оцінки (річної чи сумарної) із загальним обсягом економічних ресурсів, виражених у вартісних одиницях виміру.

Існує складний комплекс взаємовідносин економічно взаємопов'язаних сумарних інтегральних ефектів, кожний з яких може, у свою чергу, об'єднати безліч локальних ефектів, які потрібно враховувати при оцінці економічного потенціалу підприємства.

Перший ефект відображає рівень максимального доходу, що може бути отриманий тільки при забезпеченні високого ступеня відповідності характеристик продукції характеристикам соціально-виробничого потенціалу підприємства (виробничої системи) на всіх етапах його формування (реструктуризації) і функціонування з урахуванням умов зовнішнього середовища. Слід зазначити, що ступінь використання економічного потенціалу підприємства залежить від конкретних умов виробництва, економічних і організаційних рішень.

Другий ефект виявляється при переході потенціалу в робочу потужність підприємства, основною і характерною рисою якої є рухлива форма використовуваних ресурсів і нерухома форма - продукція. При цьому витрати на приведення параметрів системи у відповідність характеристикам зовнішнього середовища і створення рухливої інфраструктури забезпечуються витратами, найчастіше рівними витратам у виробничо-технологічних процесах.

Третій ефект характеризує ступінь втрат у системі при її переходах і трансформаціях. Величина цих втрат зв'язана, по-перше з імовірностним характером функціонування підприємства, по-друге невідповідністю рівня розвитку технології виробництва рівню механізації автоматизації робіт. Виходячи з цього, співвідношення між робочими параметрами системи і її розрахунковою величиною можна виразити організаційно-технічним рівнем системи, що дозволить порівнювати її стан у визначений момент часу.

Четвертий ефект виявляється у відповідності характеристик кінцевої продукції характеристикам робочих параметрів системи. Для оцінки цих можливостей можуть бути використані існуючі методи інформаційного прогнозування витрат виробництва, визначення раціональної тривалості технологічних процесів.

П'ятий ефект відображає рівень управління системою. У період функціонування виробництва необхідно забезпечити його розрахункові параметри (перераховані вище ефекти), а в кращому випадку підвищити ефекти за рахунок удосконалювання характеристик системи і підвищенні її потенціалу. Управлінські рішення можуть і повинні охоплювати всю гаму заходів щодо нарощування економічного потенціалу.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЗАРУБЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Балацкая Л.Н.

Оценки экономического потенциала в передовых капиталистических странах начали производиться в 60-х годах двадцатого столетия. В начале для понятия «потенциал» в исследованиях зарубежных ученых получил развитие только ресурсный подход. Он развивался в двух направлениях: первое - потенциал представляет собой совокупность ресурсов, выраженных в стоимостной форме. Взаимовлияние отдельных ресурсов не учитывалось. Второе - потенциал является совокупностью ресурсов, способных производить материальные блага.

Первые ресурсные оценки потенциала СССР были выполнены в начале 70-х годов двадцатого столетия. В 1985 году США опубликовали оценки ресурсного потенциала своей страны, они были определены в 12,5 трл. долларов. В 1995 году Япония опубликовала данные об оценке ее потенциала. Она составила около 65 трл. долларов. В 1995 году ценность разведанных запасов ископаемых в России была определена в 26 трл. долларов, а прогнозные же запасы определялись в 140 трл. долларов.

В настоящее время наука на Западе еще не определилась по структурным элементам экономического потенциала. Нет четкой градации по уровням потенциала: потенциал предприятия, компании, территории, страны. Учёные Западной Европы и стран Юго-восточной Азии недооценивают влияние природно-ресурсного потенциала на размер общего потенциала, в то время как учёные развивающихся стран переоценивают его. Американские учёные не учитывают институциональный потенциал, а менталитету придают меньшее значение, чем учёные западной Европы.

В России наряду с оценкой природно-ресурсного потенциала в масштабе всей страны проведены дифференцированные оценки региональных экономических потенциалов Белгородской /Дорошенко Ю.А./ и Свердловской /Татаркин А.И./ областей. Социально-экономическое положение страны, региона, предприятия в немалой степени определяется наличием, состоянием и использованием экономического потенциала, что позволяет по-новому подойти к процессам управления.

ОСОБЛИВОСТІ ПРИВАТИЗАЦІЇ ВАТ «УКРТЕЛЕКОМ»

Захаркін О.О., Старцева Т.С.

Лідерами вітчизняного ринку телекомунікацій є 3 компанії - ВАТ «Укртелеком», ЗАТ «Utel» (телефонний зв'язок) і СП «УМС» (мобільна телефонія). Статутний фонд ВАТ «Укртелеком» - 4,5 млрд. грн., номінал акції - 25 коп. Вартість акцій, виставлених на пільговий продаж, - 50% номіналу - 12,5 коп. У другому півріччі 2003 р. «Укртелеком» освоїв більш 321,1 млн. грн. капіталовкладень, у тому числі за рахунок залучених засобів - 24 млн. грн., з яких 80% складають доходи від реалізації цінних паперів.

Прецедент приватизації «Укртелекома» дозволить точніше визначати обсяг і терміни роздержавлення великих державних підприємств, а також рівень інтересу до них з боку західних інвесторів. Ринковими ж підсумками приватизації «Укртелекома» стане зниження тарифів на телефонний зв'язок, скорочення числа вітчизняних Інтернет-провайдерів і ріст стандартів мережних послуг. ВАТ «Укртелеком» займає більш 85% ринку. Перший етап приватизації - пільговий продаж 13% акцій компанії. Для продажу співробітникам ВАТ виділено 2,08% акцій, іншим громадянам, що мають право на пільгову покупку акцій, - 5,91%, керівникам компанії - 5%. У результаті бюджет, по оцінках Фонду Держмайна, повинен одержати 160 млн. грн. На другому етапі запланований продаж ще 37% акцій підприємства, від якого ФДМ розраховує одержати до \$500 млн., а в держвласності закріплена 50%+1 акція компанії. Успішне роздержавлення «Укртелекома» збільшить інвестиційну привабливість великих держпідприємств.

Перша особливість - обов'язковий продаж ВАТ як єдиного підприємства, що зробить роздержавлення компанії максимально контрольованим і дозволить уникнути позаконкурсної зміни власника акцій «Укртелекома».

Друга важлива особливість приватизації «Укртелекома» - звільнення компанії від виплати дивідендів державі цього року. Даний крок дозволить направити додаткові фінансові ресурси на збільшен-

ня інвестиційної привабливості підприємства, зокрема, на модернізацію основних фондів.

Третя особливість приватизації «Укртелекома» - можливість появи частини акцій, реалізованих по пільговій підписці, на фондових ринках, у тому числі міжнародних.

Шляхом пільгового продажу, імовірноше всього, буде реалізоване близько 8% статутного фонду ВАТ. Пакет пільгових акцій компанії в розмірі 1-1,5% може з'явитися на вторинному фондовому ринку, тому що після початку приватизації експерти фондового ринку прогнозують ріст котирувань акцій ВАТ. Поява акцій приватизованого підприємства на фондовому ринку в умовах зростаючого попиту на них дозволить збільшити інтерес потенційних західних інвесторів до «Укртелекому».

Від успіху роздержавлення «Укртелекома» буде залежати прогноз західних експертів щодо можливостей інвестування в українські підприємства в 2004-10 р. Зокрема, після початку продажу акцій ВАТ німецька корпорація Deutsche Telekom заявила про бажання придбати 25%+1 акцію одного з лідерів ринку мобільного зв'язку України. Тому успішна приватизація ВАТ не тільки більш точно визначати обсяг і терміни роздержавлення великих вітчизняних держкомпаній, але і значно збільшить інтерес західних інвесторів до конкурсів із продажу українських підприємств. Приватизаційні інвестиції стануть базою для подальшого посилення позицій «Укртелекома» на вітчизняному ринку телефонного зв'язку.

Приватизація ВАТ «Укртелеком» як єдиного господарського комплексу обов'язково позначиться на вартості телефонного зв'язку в Україні. Вже в результаті першого етапу приватизації варто очікувати зниження вартості міжнародних телефонних переговорів на українському ринку. Близько 30% доходів від першого етапу роздержавлення компанії (близько 48 млн. грн.) планується направити на технічне переоснащення і ринковий розвиток ВАТ.

Сьогодні ще складно назвати конкретні терміни повної приватизації «Укртелекома». Наприклад, у східноєвропейських країнах роздержавлення подібних компаній продовжувалося до 10 років, і це зв'язано не з відсутністю компетентності відповідних органів, а з обсягом поставленої задачі.

Екологічні проблеми Чорного та Азовського морів та шляхи їх вирішення

Калантаєнко Ю.І.,
Шапочка М.К.

На Україні зосереджені такі носії солоної води як Азовське та Чорне моря.

Моря забезпечують Україні вихід у Світовий океан, зв'язок з іншими країнами, що сприяє підвищенню економіки країни. Тому необхідно знати і боротися з проблемами водних ресурсів для забезпечення тривалого їх використання в майбутньому.

Площа Азовського моря 38840км^2 , об'єм води перевищує 300км^3 .

Азовське море – зона екологічної катастрофи.

Деградація його почалася з моменту збільшення солоності води внаслідок зменшення надходження у нього річкового стоку.

Іншою проблемою є скидання забруднених стічних вод з промислових підприємств.

Значною проблемою є браконьєрство. Тому необхідно вжити ряд заходів для усунення чи зменшення обсягів існуючих проблем.

По – перше, необхідно стабілізувати режим солоності води шляхом різкого скорочення безповоротного вилучення річкового стоку і зниження рівня забруднення. Вивчаються можливості будівництва греблі між Азовським і Чорним морями з метою обмеження надходжень в Азовське море солоних чорноморських вод.

По – друге, в боротьбі з браконьєрством необхідно заборонити вилов деяких видів риби. Наприклад, у 2001р. Введено заборону на промисел оселедця.

Площа Чорного моря складає 413488 км^2 , середня глибина 400м.

Аналіз екологічної ситуації свідчить про те, що екосистема Чорного моря відчуває значне антропогенне навантаження, деякі ділянки акваторії втратили здатність до самоочищення.

Основними забруднювачами морського середовища є об'єкти комунальних підприємств міст Одеси, Севастополя, Феодосії, Балакви та інші. Сімнадцять європейських країн забруднюють Чорне море.

Однією з головних проблем чорного моря є кількість біогенних речовин, мінеральних добрив, пестицидів, що потрапляють зі стоками річок та насиченість його нафтопродуктами.

Найбільш забрудненою зоною за вмістом нафтопродуктів є Севастопольські бухти.

У районі Одеси концентрація нафтопродуктів у воді може перевищувати норму в 150 – 200 разів, а в портах Новоросійська, Батумі у 5 – 8 тис. разів.

Особливу небезпеку становлять трубопроводи якими транспортують нафту, газ та інші агресивні і токсичні речовини. Підтвердженням цього є екологічна катастрофа, яка сталася на північному узбережжі Одеської затоки 8 – 15 травня 1996р. внаслідок розриву трубопроводу.

Ще однією проблемою є цвітіння, що зумовлені добривами, які потрапляють у море з річковою водою, стимулюють ріст водоростей. Це спричиняє дефіцит кисню або ж повне його зникнення.

Забруднюють Чорне море і річки які несуть свої води у його басейн.

Діяльність людей негативно відображається на становищі морських водоймищ.

Отже, необхідно, насамперед екологічне виховання суспільства.

Крім того:

- Заборонити скидання радіоактивних речовин у море, зменшити скидання шкідливих хімічних матеріалів і побутових стоків;
- Спорудити для скидання з каналізаційних систем відходів спеціальні місця та станції очищення стічних вод;
- Довести до нормального рівня туристичне навантаження та рибальство;
- Заборонити транспортування через Чорне море токсичних відходів;
- Вжити заходів щодо відтворення, збереження та регулювання живих природних ресурсів Чорного моря;
- Розробити плани ліквідації аварійних ситуацій.

Екологічне виховання та відповідні закони зможуть суттєво змінити ставлення людини до природи, до створення технологій і техніки, які не загрожували б людству шкідливими наслідками.

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ПРИБЫЛИ

Ю.С. Галаган, Л.Ф. Чумак

За период действия Закона Украины от 28.12.94 г. №334/94-ВР "О налогообложении прибыли предприятий" (в редакции Закона Украины от 22.05.97г. № 283/97-вр) было принято больше чем 70 законов относительно внесения изменений и дополнений к действующему порядку взыскания налога на прибыль и два решения Конституционного Суда Украины. С одной стороны, надо было обеспечить эффективное влияние на сокращение "теневого" сектора экономики, не допуская сужения базы налогообложения, а с другого - оказать содействие предпринимательской деятельности. Потому принятый Верховной Радой Украины 24 декабря 2002 г. Закон Украины №349- V "О внесении изменений в Закон Украины "О налогообложение прибыли предприятий" - документ, представляющий собой попытку законодателей учесть очень разные, порой несовместимые, позиции заинтересованных сторон.

Основные положительные изменения следующие:

- С 1 января 2004 года ставка налога на прибыль уменьшается с 30 до 25 процентов.

- Упразднена уплата авансовых взносов по налогу на прибыль. За отчетные квартал, полугодие и три квартала налогоплательщики подают упрощенную декларацию, а по результатам отчетного года - полную.

- При финансовом лизинге уже не обязательно осуществлять продажу объекта арендатору.

- Обычной считается цена товаров (работ, услуг), определенная сторонами договора.

- К валовым доходам относится только сумма возвратной финансовой помощи (займа), полученной налогоплательщиком в отчетном периоде, которая остается невозвращенной на конец такого отчетного периода от лиц, не являющихся плательщиками этого налога.

- Увеличены нормы амортизации: группа 1 - 2 процента (ранее - 1,25 процента); группа 2 - 10 процентов (ранее - 6,25 процента); группа 3 - 6 процентов (раньше - 3,75 процента); группа 4 - 15 процентов.

- Расходы по приобретению реактивной электрической энергии включаются в состав валовых расходов.

- К валовым расходам относятся денежные средства, перечисленные неприбыльным организациям в размере не менее 2 и не более 5 процентов прибыли предыдущего отчетного года.

- К валовым расходам можно относить расходы на организацию приемов, презентаций и праздников, приобретение и распространение подарков, но не более 2 процентов от обложенной налогом прибыли налогоплательщика за предыдущий налоговый год (раньше - квартал).

- К валовым расходам разрешено относить 50 процентов расходов на приобретение горюче-смазочных материалов.

- Стоимость запасов оплаченных, но не полученных налогоплательщиком-покупателем, в прирост запасов не включается.

- Налоговый орган не может отказать в приеме налоговой декларации, содержащей отрицательное значение объекта налогообложения.

Отрицательные изменения следующие:

- Лизинг (аренда) считается финансовым, если объект лизинга передается на срок, в течение которого амортизируется не менее 75 процентов его первоначальной стоимости.

- К валовым доходам относятся суммы акцизного сбора.

- Суммы материальной помощи для наемных работников уже не включаются в валовые расходы в составе денежных средств на оплату труда.

- Стоимость запасов оплаченных, но не отгруженных (не снятых с учета) налогоплательщиком-продавцом, в убыток запасов не включается.

- Отменена индексация балансовых убытков.

- Передача имущества в финансовый лизинг (аренду) для целей налогообложения приравнивается к его продаже.

Поскольку до утверждения Налогового кодекса Украины еще есть время, ближайшее будущее покажет, как отреагируют плательщики на указанные нововведения. Зарождается надежда, что с началом кардинальных изменений законодательной базы налогообложения предприятий в нашей стране, больше внимание станет уделяться и решению экономических проблем, существующих на сегодняшний день. Может быть, тогда найдется решение основным проблемам украинской налоговой системы.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ В УКРАИНЕ

А.С. Телетов, А.В. Анчунова

Актуальность проблемы развития информационного маркетинга в Украине обусловлено постепенным переходом от плановой экономики к рыночной.

Под информационным маркетингом понимают вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение потребностей и спроса юридических и физических лиц (информационные продукты и услуги - ИПУ), осуществляемое на коммерческой основе. К его основным заданиям относятся мониторинг информационных ресурсов, организация их поступления, обработка информации и создание на ее основе ИПУ. Сегодня можно говорить о существовании в Украине определенного рынка информационных продуктов и услуг.

Рынок ИПУ – совокупность экономических, правовых, социально-психологических, административных и организационных отношений относительно производства и купли-продажи ИПУ. Анализ состояния рынка ИПУ в Украине и специфики его формирования позволяет отметить ряд тенденций:

1. Рынок ИПУ является одним из наиболее динамичных в Европе и во всем мире.
2. Темпы развития рынка ИПУ одновременно являются условием и результатом общего состояния и темпов развития экономики страны.
3. Вхождение Украины в мировое сообщество неотъемлемо от интеграции с единым информационным пространством и в значительной мере зависит от темпов этого процесса.
4. Существующие ограничения к доступу информации и несоответствие последней международным стандартам качества является значительным препятствием на пути иностранных инвестиций, товаров и услуг.
5. Формирование украинского рынка ИПУ находится на начальной стадии и характеризуется низким уровнем структурированности, прежде всего по специализации услуг и распределению сфер деятельности.

Деятельность по информационному маркетингу наиболее эффективно можно реализовать посредством разработки соответствующих маркетинговых программ (рис. 1). Целью реализации такой программы является выявление существующих потребностей и потенциальных потребителей, формирование ассортимента ИПУ с соответствующими

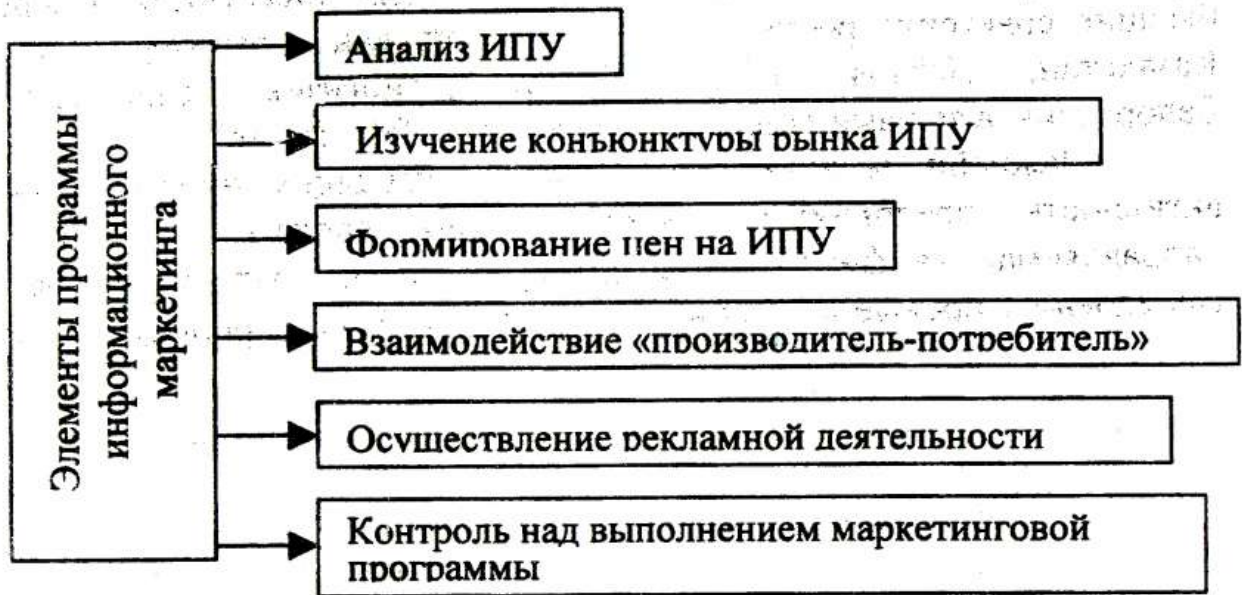


Рис. 1 Элементы программы информационного маркетинга

потребительскими свойствами, проведение расчетов эффективности производства ИПУ, определение рыночных ниш, направлений и средств сбыта.

Развитие маркетинга информационных продуктов и услуг в Украине целесообразно сориентировать в следующих направлениях:

1. Значительное расширение использование Интернет для создания баз и банков данных с коммерческой информацией.
2. Создание национальных баз и банков данных с целью изготовления ИПУ, формирования разветвленной сети баз данных.
3. Определение направление и объектов сбыта.
4. Реорганизация существующих региональных государственных центров научно-технической и экономической информации в коммерческие структуры, которые занимались бы информационно-консалтинговой деятельностью.
5. Превратить УкрИНТЭИ в национальных центр информационных ресурсов и технологий.
6. Дальнейшее развитие информационной правовой базы, включая информационное обеспечение маркетинга.

Таким образом, учитывая экономический и научный потенциал Украины, в ближайшей перспективе после осуществления ряда программ информационного маркетинга можно ожидать создание здесь рынка ИПУ, аналогичного по значимости и прибыльности соответствующим рынкам стран Европы.

ВОПРОСЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РЫНКОВ В УКРАИНЕ

Евдокимов А.В., Часнык О.А.

В советский период украинскими НИИ патентовалось около 40 процентов от общего количества изобретений. И почти такая же часть граждан Украины выписывала в то время научно-популярные издания. Это показатель высокого уровня научно-технического развития нашей страны в прошлом.

В последние годы картина резко изменилась. Украина почти исчезла с изобретательской и инновационной карт мира. За годы независимости это направление деятельности неумолимо сворачивается. Нынче доля нашей страны в мировом объеме торговли наукоемкой продукцией составляет всего лишь 0,1 процента.

По данным Государственного комитета статистики Украины, за 2000 год предприятиями и организациями заключено чуть более 270 лицензионных договоров. А ведь в стране среди зарегистрированных объектов хозяйственной деятельности около 8,5 тысячи больших и средних, а также свыше 35 тысяч малых предприятий. В основном инновационная деятельность ведется в таких отраслях промышленности, как нефтеперерабатывающая, медицинская, черная металлургия, машиностроение. Но самое печальное то, что отечественная продукция, производимая на предприятиях, обновляется в среднем всего раз в пять лет, а совершенно новая, впервые освоенная в Украине, составляет лишь 4,1 процента среди всех инноваций. А это свидетельствует о том, что технический уровень нашей продукции большей частью не соответствует требованиям современного рынка. Это сыграло определяющую роль и в том, что Украина занимает лишь 95-е место по индексу привлечения прямых иностранных инвестиций. Впереди бывшие советские республики — Азербайджан, Армения, Эстония, Казахстан, Латвия, Литва, Грузия, Киргизия, Таджикистан, Белоруссия, а за нами лишь — Узбекистан (100-е место).

Важнейшим показателем, характеризующим инновационную активность предприятия, является доля средств от оборота, направляемая на финансирование научно-исследовательских работ. Передовые мировые компании тратят на это 7—12 процентов своего

дохода. В российских этот показатель составляет 0,5—3 процента, а в Украине и того меньше.

Интерес к нашим изобретателям в мире достаточно высок. Он проявляется в разных формах. В этой непростой ситуации некоторые из них стараются выйти на внешний рынок самостоятельно. И тут их часто подстерегают неудачи. Иностранцы «ловцы» инноваций скупают их изобретения за бесценок только потому, что у нас они не находят ни государственного, ни общественного признания. А для успешного старта изобретателю, чтобы реализовать творческие замыслы, нужно намного больше средств, чем обыкновенному человеку.

Несмотря на отсутствие цельной государственной инновационной программы, общество не стоит на месте, оно ищет и находит выходы из тупиковых ситуаций. Если Украина провозгласила свой выбор в пользу рыночной экономики, то направление известно.

В последнее время специалисты в сфере инновационного бизнеса небезосновательно утверждают, что объем имеющихся в Украине научно-технических разработок достаточно велик, а их уровень достаточно высок. Это дает основание говорить о них как о существенном сегменте экономики.

Рынок нам поможет, ведь он не ждет, пока кто-то создаст перспективные программы, он развивается сегодня. Иначе он не был бы рынком. Новые коммерческие структуры, которые целью своей деятельности ставят занятие ведущих позиций на рынке, прекрасно понимают роль инноваций в собственном развитии. Причем нынче это понятие в умах топ-менеджеров высшего звена наполняется новым смыслом, отличным от традиционного.

Для того чтобы воплотить его в жизнь, по мнению рыночников, нужно сделать следующее. В первую очередь, модернизировать товаропроизводство. Мы не отвоюем потери собственного рынка товаров только с помощью отечественных науки и техники. Необходимо использовать научно-технические достижения Европы, США, Японии и других стран.

РОЛЬ МОТИВАЦИИ К ТРУДУ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НАУЧНЫХ И ПРОЕКТНЫХ ФИРМАХ

Телетов А.С., Безрук Ю.Н.

Возникновение новых и более широких возможностей в условиях перехода к рынку привело к изменению мотивационных установок ученых, когда на первый план выходят материальные потребности, а профессиональные интересы занимают второстепенные места. В инновационной деятельности мотивация имеет колоссальное значение. В этой связи важную роль играет классификация и анализ факторов — мотиваторов, связанных с данной деятельностью.

В общей системе трудовых ценностей и мотиваций наиболее распространено отношение ученых к своей работе как к источнику средств существования — 42% опрошенных, т.е. для них труд — средство для удовлетворения физиологических потребностей, обеспечивающих существование людей (потребности в пище, одежде, жилье). Отношение к работе как самоценной деятельности, т.е. мотивация самого высокого порядка — работа важна и интересна независимо от оплаты — встречается у 29% опрошенных работников и специалистов. Примерно у каждого седьмого респондента (15%) работа, — дело важное, но есть и другие, не менее важные интересы. Доля респондентов, считающих, что работа — неприятная обязанность, составляет 0,6%. Восприятие научного труда существенно меняется в зависимости от наличия ученой степени: для докторов наук — это явно самоценная деятельность (64% из них), а для тех, кто не имеет степени, — инструментальная ценность (соответственно 48%). У кандидатов наук отношение к научному труду более размыто, но и среди них доля высоко оценивающих интерес к работе (40%).

В научных и проектных фирмах больше, чем в любой другой сфере деятельности, успех зависит от индивидуальных способностей работников, степени их подготовки, желаний и т.д. Согласно результатам Центра исследований и статистики науки выявлено семь типов ученых, демонстрирующих определенные мотивационные и поведенческие особенности исходя из трудовых ценностей (табл. 1).

№	Наименование типа	% от общего числа опрошенных
1	Интересная работа и работа по способностям	13
2	Хороший заработок и интересная работа	19
3	Удобное время работы, интерес к работе	5
4	Полезность для общества, ответственность в работе, отсутствие чрезмерного давления	8
5	Надежное место работы, возможность продвижения, хороший заработок, интересная работа	4
6	Хороший заработок, отсутствие чрезмерного давления, большой отпуск	1
7	Невыраженная ориентация мотивации к научному труду	50

Наличие и пропорции предложенной в табл. 1 классификации подтверждаются данными опроса «Наиболее важными в вашей работе являются...», проведенного в конструкторских и научно-исследовательских подразделениях ОАО «Насосэнергомаш» (табл. 2).

Таблица 2 – Важность параметров мотивации к труду среди персонала ОАО «Насосэнергомаш»

Категория персонала	Параметры мотивации к труду										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Научные работники	+				+	+		+	+		
Конструкторы	+	+	+	+			+				
Технологи	+			+	+					+	+
Производственники	+	+			+				+	+	
Экономисты	+	+	+		+		+				

1 – хороший заработок; 2 – хорошие коллеги по работе; 3 - уважаемая работа; 4 - возможность инициативы; 5 - интересная работа; 6 - удобное время работы; 7 - ответственность в работе; 8 – полезность для общества; 9 - отсутствие давления; 10 - большой отпуск; 11 - продвижение по службе.

Таким образом, накопленный мировой опыт в условиях НТП диктует Украине необходимость преодоления инновационной инертности субъектов всех форм хозяйствования, создание такого механизма, который обеспечит их активное инновационное поведение. Это повысит восприимчивость предприятий к новым достижениям научно-технической мысли и вернет престижность работы в сфере научно-исследовательских и технических инноваций.

ЕКОЛОГІЧНИЙ БІЗНЕС ТА РИНОК

к.е.н. Карінцева О. І., Подлесна В. Г.

Характерною особливістю сучасного ринку являється його глобальний характер. На сучасному етапі відбувається формування поняття та інфраструктури екологічного ринку, на якому відбувається обмін всім, що поліпшує середовище життя людей та зберігає природно-ресурсний потенціал.

Нині на ринку відбувається взаємовигідний конкурентний обмін всім тим, що має економічну, екологічну та соціальну цінність. Останнім часом надзвичайно актуальною стала проблема узгодження досягнення високої якості життя та ощадливого ставлення до природних ресурсів. Одним з пріоритетних напрямків вирішення цієї проблеми являється розвиток екологічного ринку та екологічного бізнесу.

В межах екологічного бізнесу і відповідно екологічного ринку розвиваються наступні напрями діяльності:

- екологічний менеджмент та аудит;
- екологічні послуги;
- ресурсозберігаючі технології та техніка;
- природоохоронне обладнання та техніка;
- використання вторинних ресурсів;
- екологічне відтворення і планування;
- рекреація; екологічна освіта та інформація, підготовка та підвищення кваліфікації кадрів;
- демографічне регулювання.

Базовими сегментами розвитку екологічного ринку являються екологічний менеджмент та екологічні послуги. Формування відповідної екологічної політики і системи екологічного менеджменту на кожному окремому підприємстві і їх узгодження з загальною стратегією розвитку підприємства дозволяє забезпечити конкурентоспроможність у ринковому середовищі, постійне технічне удосконалення відповідно до екологічних норм та стандартів. Існують наступні параметри конкурентоздатності продукції: нормативні, технічні, економічні. І слід наголосити на тому, що останнім часом зросла увага споживачів до технічних параметрів, і в першу

чергу, до екологічних показників продукції).

Такі екологічні послуги як екологічний консалтинг, екологічний аудит, екологічне страхування, екологічна сертифікація, екологічний інжиніринг можна умовно охарактеризувати як еколого-інтелектуальні послуги. Саме ринок екологічних послуг відкриває можливості і сприяє розвитку всіх інших сегментів екологічного ринку. Від професіоналізму надання цих послуг, залежить ефективність становлення та розвитку екологічного ринку та бізнесу.

Важливим є те, що будучи одним із самостійних напрямків розвитку бізнесу даний вид діяльності сприяє одночасно становленню інших напрямів діяльності (природоохоронних, ресурсовідтворювальних і т.д.).

Значення розвитку екологічного ринку та екологічного бізнесу полягає в тому, що в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів для їх суто екологічного спрямування успішний розвиток екологічного ринку та екологічного бізнесу сприяє перетворенню екологічних виробів та послуг у вигідний для національної економіки товар; формування екологічного ринку дає змогу створити еколого-економічний буфер на шляху зародження екологічних катастроф, пов'язаних з тим, що перехід до ринкових відносин може призвести до техногенних катастроф; взагалі успішний розвиток екологічного ринку та екологічного бізнесу сприяє переходу України до сталого розвитку.

Традиційна модель економічного росту промислово розвинутих країн багато в чому вичерпала себе і не може бути запропонована як приклад. Необхідна модель розвитку яка б задовольняючи сучасні потреби, не ставила під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Одним із практичних напрямків реалізації такої моделі являється розвиток екологічного ринку та екологічного бізнесу.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАПРЯМКІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ З ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА-ІННОВАТОРА

Біловодська О.А.

Вибір напрямків інноваційного розвитку – одна з найважливіших стадій прийняття економічних рішень, що полягає у виборі одного з альтернативних варіантів інноваційного розвитку на основі найбільшої його відповідності критеріям оптимальності. Одним із таких критеріїв є показник ефективності напрямку інноваційного розвитку (K_{nip}), який розраховується як співвідношення дисконтованого очікуваного ефекту від впровадження і реалізації напрямку та дисконтованої очікуваної величини вкладеного інноваційного капіталу:

$$K_{nip} = \frac{\sum_{t=1}^T E \cdot (1+r)^{-t}}{\sum_{t=1}^T IK \cdot (1+r)^{-t}}, \quad (1)$$

де E – очікуваний ефект від впровадження і реалізації напрямку в t -му періоді, грн.;

IK – очікуваний інноваційний капітал для впровадження і реалізації напрямку в t -му періоді, грн.;

r – ставка дисконтування;

T – період часу від початку інноваційного циклу до кінця життєвого циклу інноваційної продукції, років.

Якщо $K_{nip} > 1$, то напрямок інноваційного розвитку економічно доцільний, якщо $K_{nip} < 1$, то економічно не вигідний і якщо $K_{nip} = 1$, то вкладені кошти повертаються, але ефекту підприємство-інноватор не отримує. У даному випадку умови оптимальності варіанту, що розглядається підприємством-інноватором записується як:

$$K_{nip} \rightarrow \max. \quad (2)$$

Під очікуваним ефектом розуміємо виражений у вартісній формі ймовірний чистий результат (економічний, соціальний і т.п.), досягнутий від впровадження і реалізації напрямку інноваційного розвитку. Очікуваний інноваційний капітал – це сукупність ймовірних вкладень (витрат), спрямованих на створення, впровадження і поширення нових або вдосконалених рішень, оформлених в інноваціях.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИБОРОМ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Шипуліна Ю.С.

Як свідчить світовий досвід, країни, розвиток яких відбувається найбільш стрімкими темпами забезпечують його саме за рахунок інновацій. В цих умовах інноваційний шлях розвитку для України є, практично, безальтернативним.

Однак задекларований перехід на цей шлях поки що не приносить бажаних результатів. При цьому, країни, що мають набагато менший інноваційний потенціал забезпечують приріст свого ВВП, в основному, за рахунок інновацій (Сінгапур, Індія, Китай та ін.).

Аналіз показує, що їхній успіх забезпечено за рахунок створення сприятливих інституційних умов, а також концентрації зусиль на найбільш пріоритетних напрямках розвитку для реалізації яких є відповідні зовнішні (ринкові) і внутрішні умови (кадри, технології, досвід і т.п.).

В Україні сприятливий інноваційний клімат лише формується і до того ж вкрай низькими темпами. У багатьох сферах діяльності спостерігається намагання наздогнати світових лідерів, а відомо, що той хто доганяє, майже напевно прирікає себе на відставання. Окрім того, спроби охопити всі сфери діяльності і не відставати ні в чому є безпідставними.

Очевидно, не слід наздоганяти лідерів у тих сферах де відставання дуже значне, наприклад, у виробництві побутової відео- та аудіотехніки, легкових автомобілів тощо, а слід зосередитись на найбільш перспективних напрямках, у яких Україна займає провідні позиції. До них можна віднести інформаційні технології, зокрема, штучний інтелект, освіту, медицину, літакобудування, космічні технології, виробництво екологічно чистих продуктів харчування, рекреаційну сферу та ін.

Для цього необхідним уявляється створення механізму відбору найбільш перспективних стратегічних напрямків розвитку, на основі результатів аналізу зовнішнього середовища і можливих перспектив його розвитку, а також достатності потенціалу конкретних підприємств, галузей і економіки країни у цілому для реалізації сприятливих ринкових можливостей. При цьому, у першу чергу, головну увагу слід приділяти промисловості, як провідній галузі вітчизняної економіки.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЗАМОВЛЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА

Олефіренко О.М.

В сучасних умовах господарювання для науково-виробничих підприємств достатньо гостро стоїть проблема управління портфелем замовлень. Вона зумовлена відсутністю чіткого організаційно-економічного механізму, на основі якого має бути побудована робота з даного напрямку управління.

Особливості роботи в сфері наукового виробництва вимагають від підприємства формування системи довгострокового прогнозування попиту на кожен з видів продукції, що складають бізнес-портфель; забезпечення високої якості товарів (послуг), що виготовляються; створення особливих механізмів фінансування інжинірингових розробок і виготовлення нестандартних унікальних виробів; впровадження новітніх схем мотивації персоналу.

Формування організаційно-економічного механізму управління саме портфелем замовлень дозволить забезпечити змістовність і обґрунтованість довгострокових стратегічних рішень, що приймаються вищим керівництвом фірми і мають безпосередній вплив на досягнення фундаментальних цілей всього існування підприємства в цілому.

Виділення управління портфелем замовлень як окремого елемента в сфері загального управління підприємством, дозволить більш ефективно організувати роботу з аналізу зовнішнього середовища, виявляти потенційні можливості і загрози для підприємства, розробляти, виготовляти і розповсюджувати тільки ті товари, що будуть дійсно потрібні споживачеві і матимуть гарантований збут.

Як варіант побудови ефективною системи мотивації персоналу, з урахуванням всіх особливостей роботи в сфері наукового-виробництва, може бути виділення, так званих, центрів фінансової відповідальності, які дозволять керівникам підрозділів різного рівня, самостійно без зайвого узгодження з вищим керівництвом компаній, а значить і більш оперативно приймати рішення, які не є стратегічно важливими для підприємства. Це зменшить навантаження на топ-менеджмент і підвищить відповідальність керівників середнього рівня.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Махнуша С.М.

Мировая экономика, вступив в XXI в., начинает всё более отчётливо приобретать черты информативности. Имеется в виду возрастание значимости нематериального фактора управления развитием экономической системы как на макроуровне, так и на уровне отдельно взятого хозяйствующего субъекта. Сопутствующим явлением и в существенной степени иницирующим является в этом процессе и научно-технический прогресс. Переходя к конкретным проявлениям этих отличительных черт развития современной экономики, отметим такое понятие как нематериальные активы предприятия, являющиеся специфическим ресурсом его развития и обеспечения долговременных конкурентных преимуществ. Это так называемые «неосязаемые ресурсы», способные принести весьма осязаемые экономические результаты при умело разработанной стратегии их управления.

Круг основных вопросов стратегии управления нематериальными активами предприятия затрагивает проблемы их адекватной стоимостной оценки, определения дополнительных выгод, извлекаемых при их использовании, то есть их рентабельности, вопросы защиты прав на объекты промышленной и интеллектуальной собственности, направлений использования подобного рода активов с целью максимизации интегральных показателей деятельности и её рационализации.

На сегодняшний день мировая экономическая практика основывается на таких подходах к стоимостной оценке нематериальных объектов имущества как затратный, метод освобождения от роялти, сравнительный. Существуют также некоторые их модификации. Каждый из методов является достаточно привлекательным с точки зрения техники расчётов, однако имеют место и определённые ограничения.

Одним из специфических нематериальных активов предприятия является торговая марка, горизонт развития которой — бренд. Одним из подходов к использованию достижений бренда предлагается такая схема ведения бизнеса как франчайзинг.

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ ІННОВАЦІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Школа В.Ю.

Розробка нової продукції є складною динамічною вірогіднісною системою, що обумовлено великою кількістю факторів, які здійснюють вплив на функціонування данної системи. Існує також певний ступінь невизначеності процесу і результатів розробки, обумовлений специфікою творчої праці, який має значну питому вагу при створенні нової продукції. У зв'язку з цим домінуючу роль у забезпеченні конкурентоздатності, підвищенні якості, зменшенні витрат на виробництво та експлуатацію нової продукції відіграє рівень організації цих процесів.

Однією з найпоширеніших причин невдачі нового товару є проблеми та помилки у технічних дослідженнях, розробках та проектуванні, які виникають на початкових етапах створення нового продукту. Своєчасне виявлення проблеми та помилки дозволяє вносити зміни ще до виготовлення дослідних зразків та не припускати їх в процесі серійного виробництва. Важливе значення при цьому має прогнозування результатів розробки та особливо вартісних показників нової продукції, з тим щоб не допускати високовартісних змін в процесі виробництва. У зв'язку з цим значної уваги потребує техніко-економічний аналіз нової продукції на етапі створення, а також його методичне та нормативне забезпечення. Відсутність досить точних та надійних методів прогнозування та розрахунку корисної віддачі створюваної продукції в процесі експлуатації та витрат на стадіях життєвого циклу, а також тривалість окремих етапів життєвого циклу підвищують рівень невизначеності результатів етапу створення та освоєння нової продукції. Це збільшує вірогідність значних прорахунків та втрат від створення та випуску малоефективної або навіть збиткової продукції.

Слід визнати високу ефективність витрат на стадії створення та освоєння нової продукції, особливо на етапі її розробки. Вплив цієї стадії на якість та економічну ефективність нової продукції оцінюється на рівні 60-80%, при цьому витрати на створення за період її життєвого циклу складають 1-6%. Разом з тим тривалість циклу створення та освоєння нової продукції досить значна та нерідко

перевищує період серійного виробництва продукції, що обумовлює значні втрати потенційного ефекту.

Враховуючи домінуючий вплив процесів створення та освоєння на ефективність нової техніки, необхідно при плануванні створення та освоєння нової продукції виходити з кінцевих результатів їх застосування. Чим більш ефективною є продукція, тим більш оправданими витрати на скорочення циклу та тим менші повинні бути втрати потенційного ефекту.

Обсяг залучених ресурсів та відповідно витрат слід розглядати як один з основних факторів ефективності нової продукції, що мають свій суспільно необхідний рівень, який визначає ціну розробки.

Таким чином, процеси створення та освоєння нової продукції, їх планування, управління є суттєвим фактором, який впливає на економічну ефективність нової продукції. У зв'язку з цим техніко-економічне обґрунтування її створення та освоєння слід розглядати значно ширше. Крім оцінки ефективності, необхідні також обґрунтування та вибір методів організації та технології, а також визначення об'єму залучених ресурсів на створення та освоєння нової продукції. Оцінка кожного альтернативного варіанту плану повинна ґрунтуватися на співвідношенні ефекту, витрат і строків створення та освоєння нової продукції.

Виходячи з цього, задача досліджень полягає в удосконаленні планування та управління створення нової продукції, адекватної вимогам прискорення соціально-економічного розвитку господарства. Враховуючи ймовірний характер процесів створення та освоєння нової продукції, одним з найбільш ефективних інструментів їх планування є методи економіко-математичного та імітаційного стохастичного моделювання. Повнота та достатність комплексу економіко-математичних моделей стосовно до планування стадії розробки конкретної продукції визначається здібністю до його забезпечення на стадії прийняття базових рішень (ранні етапи проектування) з достатньою точністю розрахунку та прогнозування: витрат та тривалості розробки та освоєння виробництва нової продукції; витрат безпосередньо на їх виробництво та експлуатацію; корисної (цільової) віддачі нової продукції у сфері споживання; економічної ефективності нової продукції; періодів планового виробництва продукції та ефективного її використання.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЛУГАНСКОЙ ОБЛАСТИ В ПЕРИОД РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Таранюк Л.Н.

«О состоянии дел и путях по улучшению работы, связанной с реструктуризацией угольной отрасли» - этот вопрос обсуждался на выездном заседании расширенной коллегии Минтопэнерго Украины в Луганске в октябре 2003 года. Как отмечалось, сегодня в регионе в различной стадии ликвидации находится 41 шахта, из которых на 29 завершена физическая ликвидация. За 7 лет реструктуризации из процесса угледобычи выпало почти каждое второе предприятие. Большинство шахтерских коллективов области на себе испытали всю тяжесть социальных и экологических проблем из - за несовершенства законодательной базы и недостаточного финансирования проектов ликвидации шахт. С начала закрытия до настоящего времени нет ни одной ликвидированной шахты с полным освоением средств, предусмотренных проектом реконструкции.

На сегодня по проектам закрытия шахт освоено 865 млн. грн., это 34 % от сметной стоимости проектов закрытия шахт. Из них на физическую ликвидацию шахт использовано 243 млн. грн. или 48 % от заложенных в проектах сумм. Если обратиться к статистическим данным, то на:

- природоохранные мероприятия использовано 55 млн. грн. или 16%;
- затраты на преодоление последствий ликвидации шахт 39,5 млн. грн. это почти 20 %;
- на проектно - изыскательные работы 25 млн. грн. это 43 %.

На строительство коммунальных объектов выделено всего 9 % от проектного объема, на строительство жилья 2 %, на создание новых рабочих мест 10 %. Отметим, что сегодня на территории Украины закрыто в общей сложности за период реструктуризации неперспективных 400 шахт, причем свыше 300 из них были ликвидированы до 1995 года. Еще 127 были переданы под закрытие с 1996 года. Главная и основная проблема на данный момент - финансирование. Сегодня многие шахты могли бы работать более продуктивно и развиваться, имея на это достаточное количество

средств. С этой целью в масштабах страны была принята программа: «Уголь Украины», в соответствии с которой предусматривалось ежегодно выделять угольным предприятиям 4 - 4,5 млрд. грн. Фактически из государственного бюджета отрасль получает на эти цели только четверть от необходимого. Примерно такую же сумму на поддержание шахтного хозяйства предприятия выискивают из собственных заработанных средств.

Естественно, на фоне подобных отношений с государственным бюджетом особую актуальность обретают расчеты потребителей за отгруженный уголь. В целом по Украине этот показатель в 2003 году удалось довести до 97 %. Однако в Луганской области он составляет 93 %. А в сентябре 2003 г. уровень расчетов сократился до 83 %. Ситуацию может изменить формирование оптового рынка энергетического угля, который будет действовать по принципу 100 % предоплаты. Сейчас такая схема отработывается на двух государственных предприятиях Луганской области «Свердловантрацит» и «Антрацит». И если она оправдает себя, то уже к концу 2004 года будет внедрена по всей отрасли. Еще один путь решения проблемы – завершение корпоратизации и дальнейшая приватизация угледобывающих предприятий. Средства инвесторов вполне могли бы стать существенным подспорьем для горняков. Но нынешняя форма собственности пока мало привлекательна для желающих вкладывать средства в горное хозяйство. В Министерстве уже сегодня завершается разработка законопроекта, который в перспективе должен стимулировать процесс приватизации шахт, но это все в перспективе.

Сегодня переход экономики государства к рыночным условиям, безусловно, ускорил принятие решений о прекращении деятельности 127 наиболее убыточных угольных предприятий, которые находятся на различных стадиях ликвидации с общей проектной стоимостью их закрытия более 7 млрд. грн.

Проектами реструктуризации определены объемы работ и услуг, которые предусматривают комплексное разрешение всех вопросов ликвидации – погашение задолженности по зарплате, регрессных исков и одноразовой помощи, выплаты текущей заработной платы, строительство жилья, обеспечением бытовым топливом, расчеты за электроэнергию, водоснабжение, уплату платежей, налогов.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАБОТЫ С ИНФОРМАЦИЕЙ

Баско Е. А., Лоза В. А.

Законодательство Украины об информации составляют Конституция Украины, Закон Украины «Об информации», законодательные акты об отдельных сферах, видах, формах и средствах информации, международные договоры и соглашения, ратифицированные Украиной, принципы и нормы международного права.

Правовое обеспечение представляет собой совокупность правовых норм, регламентирующих создание и функционирование информационных систем. Правовое обеспечение разработки информационных систем включает нормативные акты договорных отношений между заказчиком и разработчиком информационных систем, правовое регулирование отклонений. Правовое обеспечение функционирования системы обработки данных включает: условия придания юридической силы документам, полученным с применением вычислительной техники, права, обязанности и ответственность персонала, в том числе за своевременность и точность обработки информации; правила пользования информацией и разрешение споров по поводу ее достоверности.

Все граждане Украины, юридические лица и государственные лица имеют право на информацию, что предусматривает возможность свободного получения, использования, распространения и сохранения сведений, необходимых им для реализации ими своих прав, свобод и законных интересов, осуществление заданий и функций.

Право на реализацию охраняется законом. Государство гарантирует всем участникам информационных отношений равные права и возможности доступа к информации.

Закон Украины «Об авторском праве и смежных правах» и новый Уголовный кодекс Украины предусматривают довольно суровое наказание за пиратство. Долгое время использование, распространение и даже производство контрафактной продукции оставалось безнаказанным по причине несовершенной правовой базы либо из-за непонимания: власти не знали, за что же нужно наказывать. Силловые структуры не имели достаточного опыта работы в этой области.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛІСОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Скринник Ю.Л.

За сучасних умов адаптації всіх господарюючих суб'єктів до ринкової моделі господарювання, особливого значення набувають дослідження і перспективи розвитку галузевої та інституціональної структур де визначальний вплив мають фактори зміни форм власності в процесі приватизації пошук власного місця у ринковому середовищі.

Досвід структурної політики у країнах з розвинутою економікою показує, що вона була спрямована на зростання і підвищення ефективності функціонування промислового комплексу, на реалізацію кінцевої мети — забезпечення усталеної конкурентноспроможної національної економіки.

Аналіз структурних перетворень у розвинутих країнах дає можливість виділити типові елементи промислової політики, які доцільно започаткувати і розширити в Україні. Основні з них :

- законодавче прийняття стратегічних рішень щодо розвитку структурної переорієнтації промисловості, забезпечення контролю за ключовими галузями, внутрішнім ринком та інвестиціями;
- використання фінансової підтримки вітчизняного виробництва;
- формування зовнішньоекономічної політики у відповідності з національними інтересами, розробка і реалізація інноваційно-інвестиційних проектів;
- формування сітки фінансових інститутів господарського спрямування ринкового типу;
- державна підтримка вітчизняного виробництва та ринку.

Дослідження і розробка пропозицій щодо структурної перебудови лісового комплексу мають велике значення бо проблему задоволення попиту держави і окремих громадян на деревину та продукцію на дерев'яній основі за умов нестачі власної сировини можна поставити на друге місце після вирішення проблем забезпечення енергоносіями та газом.

Реалізація завдань структурної перебудови економіки лісових галузей можлива за умови формування моделі господарювання, яка б відображала такі нові сучасні напрями :

- орієнтацію галузевої структури виробництва на розвиток прогресивних видів продукції;

- відтворення лісових ресурсів на багатопільовій, розширеній основі;
- переорієнтацію капітальних вкладень і структури джерел інвестування на впровадження госпрозрахунку і формування джерел власних ресурсів для лісгосподарського виробництва;
- розширення лісосировинної бази, в основному, шляхом інтенсифікації лісгосподарського виробництва;
- докорінну зміну структури споживання сировини шляхом залучення до виробництва макулатури соломи, вторинних волокнистих матеріалів, деревних відходів а також докорінну зміну структури випуску продукції на деревній основі.

Основні завдання програми - закріплення економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності продукції галузей лісової промисловості.

Для економічної оцінки рівня та якості структурних перетворень пропонується використати (крім загальноприйнятих критеріїв (ефективності та оптимальності) ряд специфічних — таких, як :

- оптимальність забезпечення регенерації лісом компонентів навколишнього середовища;
- рівень задоволення попиту на лісоматеріали за рахунок власного виробництва;
- частка обсягу деревини (у готовій продукції) в загальному обсязі її переробки;
- випуск прогресивних видів продукції із знеособленого 1 м³ заготовленої деревини;
- структура випуску продукції.

Реалізацію пріоритетів розвитку лісових галузей і досягнення запропонованих критеріїв можна забезпечити за рахунок таких факторів - користування деревними ресурсами лісу повинне переорієнтуватися на інтенсивну основу, промислова переробка деревних ресурсів має здійснюватися на принципах повноти та ефективності.

Наведені напрямки і пріоритети реформування спираються як на світовий досвід так і на власну економічну специфіку, історичні, національні та культурні традиції, кон'юнктури ринку і діяння його законів, існуючу структуру виробництва, потенціальні можливості.

ПРОБЛЕМИ ТЕХНОГЕННОГО ЗАБРУДНЕННЯ АТМОСФЕРИ

Денисенко П.А.

Розвиток промислового виробництва обумовив збільшення забруднення атмосфери. Це призвело до всесвітньо відомих негативних наслідків: кислотні дощі, озонові діри, парниковий ефект. Успадкована нашою країною від колишнього СРСР структура промисловості, з переважанням "брудних" виробництв зумовила вкрай поганий стан атмосферного повітря.

Розглядаючи динаміку рівня забруднення, можна помітити деякі особливості. По-перше, на відміну від інших країн, де частка транспорту в забрудненні атмосфери складає приблизно 60,6%, в Україні викиди стаціонарних забруднювачів перевищують викиди від транспорту. По-друге, простежується тенденція до зниження рівня викидів від стаціонарних джерел (з 12163 тис. т. у 1985 р. до 4054,8 тис. т у 2001 р.).

В Сумській області навпаки спостерігається підвищення рівня викидів у період 1999-2001 р.р. (24,8 і 30,5 тис. т відповідно) порівняно із попереднім спадом. Крім того, пересувні засоби – лідери по забрудненню атмосфери. На нашу думку, така ситуація може бути пояснена тим, що Сумщина не має на своїй території великої кількості масштабних виробництв, і транспортні викиди перевищують виробничі. А на загальнодержавні показники впливають більше Донбас, Запоріжжя та інші великі промислові центри, де серед забруднювачів пересувні засоби відіграють значно меншу роль.

Ще один показник екологічної ситуації та стану захисту навколишнього середовища – це відношення знешкоджених шкідливих речовин до загальної їх кількості, що відходить від стаціонарних джерел забруднення. Статистичні дані показують, що в Сумській області стан знешкодження викидів значно погіршився (у 2001р. – 56,2%, у 1985 р. - 79,1%). Виходить, що значне зниження викидів пояснюється не екологізацією виробництва, а зменшенням обсягів виробництва.

Отже екологічні проблеми в Україні потребують свого нагального вирішення. Вітчизняними вченими вже вироблені основні критерії, методи, засоби екологізації виробництва, але вони потребують свого практичного втілення.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СУЧАСНИХ ДЕМОГРАФІЧНИХ І МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Сотник І.М., Кравченко Т.А.

Нормальний розвиток держави неможливий без достатньої кількості населення, його працересурсного та інтелектуального потенціалу, виробничої і духовної культури. Економічна криза та політична нестабільність стали причинами складної демографічної ситуації в Україні, за якої кількість померлих перевищує кількість новонароджених жителів, відчутно впала середня тривалість життя, а щорічна еміграція виснажує трудовий потенціал населення.

На сьогоднішній день обстановка не просто серйозна – критична. Якщо до 1991 р. народжуваність в Україні перевищувала смертність, то в 2002 р. людей померло на 373 тис. більше, ніж народилося. Сумарний коефіцієнт народжуваності знизився за цей час з 1,9 до 1,1; а в містах – з 1,8 до 0,9. Отже, в суспільстві в останні роки не забезпечується навіть просте відтворення населення.

За даними проведених в Україні соціологічних опитувань, оптимальною кількістю дітей у сім'ї більшість респондентів (понад 60% подружніх пар) вважають двох дітей, 18% – трьох, 13% – одну дитину. Головними причинами, що обмежують дітонародження в сім'ях, є, за твердженням опитаних членів подружжя: недостатній рівень матеріального забезпечення – 33% опитаних сімей; складна соціально-економічна ситуація в Україні – 25%; незадовільні житлові умови – 20%; незадовільний стан здоров'я – 10% чоловіків та 16,7% жінок. Понад 33% жінок, що мають дітей, вважають, що було б доцільно приділяти якомога більше часу вихованню дітей. Проте 87% з них не можуть дозволити собі кинути роботу через важке матеріальне становище сім'ї.

Таким чином, зниження рівня життя й втрата опертя на звичні соціальні інституції, невизначеність у майбутньому сім'ї змусили багатьох людей до перегляду своїх шлюбних і репродуктивних планів. Вони відмовляються від народження дітей, відкладаючи це на кращі часи, і замінюють шлюби альтернативними формами стосунків.

Із входженням України у смуту економічної кризи й різкого зниження рівня життя смертність серед населення значно зросла, а середня тривалість життя в Україні різко скоротилася. Дедалі більша смертність у поєднанні з дедалі нижчою народжуваністю призвела до роз-

витку тотальної депопуляції, й в 1991 р. вперше відбулося природне скорочення приросту населення в Україні на 39,2, у 1992 р. – на 100,3, у 1993 р. – на 184,2, у 1994 р. – на 242,8 тис. чол. Аналітики вважають, що до 2026 року чисельність населення в Україні може зменшитися ще на 5-8 млн. чол. – до 43,3 (за оптимістичним варіантом) чи навіть до 40,3 млн. чол. (за песимістичним варіантом).

Щодо міграцій, то в першому півріччі 1994 року в Україні вперше за останні десять років зареєстроване негативне сальдо міграції, яке становило 69,7 тис. чол. Еміграція з України зберегла свою тенденцію і в 1995 році, впродовж першого півріччя якого чисельність жителів України скоротилася за рахунок еміграції на 40,8 тис. чол., в тому числі в міських поселеннях – на 29,3 тис. чол., а в сільській місцевості – на 11,5 тис. чол. Головна частка вибулих (68,7%) – особи працездатного віку. Ті, хто виїздить з України, як правило, молоді і добре освічені. Їх виїзд істотно знижує якість трудового, демографічного та інтелектуального потенціалу України. Еміграція ж творчої, наукової, гуманітарної та інженерно-технічної інтелігенції за межі України створює серйозні перешкоди для національного відродження країни. Головними причинами еміграції населення з країни є несприятливі умови існування, що змушують людей шукати кращої долі за кордоном.

Протягом останніх 10 років чисельність населення України зменшилась майже на 4,5 млн. осіб. Різко знизилася народжуваність, зросла смертність, зокрема смертність людей працездатного віку. Це спричинило випереджаюче скорочення працездатного населення. На демографічній ситуації в країні також негативно позначається наростання міграційних процесів. Зі збереженням вказаних тенденцій нам загрожує те, що: 1) у найближчій перспективі в Україні взагалі може стати практично неможливим відтворення кількісних і якісних показників населення; 2) ми дедалі гостріше відчуватимемо нестачу трудових ресурсів, насамперед кваліфікованих кадрів; 3) економіка України не зможе конкурувати на світовому ринку; 4) буде підірвано обороноздатність держави, а отже, можливості надійного захисту її суверенітету і територіальної цілісності; 5) Україна може опинитися на узбіччі світового прогресу, її роль буде зведена до постачальника сировини і дешевої робочої сили.

Таким чином, нагальним завданням сьогодення є формування та реалізація ефективної державної демографічної політики, спрямованої на поліпшення демографічної ситуації в Україні.

АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЯК ОСНОВИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ.

Лоза В. А.

Екологічне законодавство виросло в одну з найбільш крупних за кількістю норм галузей законодавства, ядром якого є Закон України "Про охорону навколишнього середовища" від 25 червня 1991 року. Цей закон визначив порядок з правовими та соціальними також економічними основами організації охорони навколишнього середовища. Вирішення будь-яких екологічних проблем завжди ускладнюється протистоянням економічних та екологічних інтересів природокористувачів і власників природних ресурсів.

Усвідомлення обмежених можливостей і недостатності адміністративних методів управління в галузі екології сприяло виникненню ідеї щодо запровадження економічної зацікавленості суб'єктів екологічного права у додержанні вимог екологічного законодавства, стимулювання підприємств, підприємств, установ, організацій та громадян до підвищення ефективності власної природоохоронної діяльності за рахунок економічних важелів. Суть полягає в тому, що здійснення природоохоронної або будь-якої іншої діяльності у галузі екології з додержанням вимог екологічного законодавства повинно бути економічно вигідне в першу чергу самим господарюючим суб'єктам.

Українське законодавство – одне з найрозвинутіших екологічних законодавств у Європі. Але, щоб отримати позитивний результат, необхідна нормативна база, яка могла б могла забезпечити процедури нагляду та контролю за виконанням законодавства. В Україні екологічні інтереси де-факто залишаються неперіоритетними. Статті багатьох законів – це норми непрямої дії. Для їх застосування в повному обсязі потрібна розробка та впровадження додесяти додаткових підзаконних актів. Іноді цей процес тягнеться роками. Закон фактично втрачає юридичну силу тому, що відсутній механізм застосування.

Європейське співтовариство вже виробило правила гри, необхідно гармонійно поєднати наше законодавство з законодавством ЄС. Але рівень державних вимог повинен відповідати рівню технологій, що використовуються в нашій промисловій сфері. Якщо

нормативні акти просто встановлюють високий рівень вимог, нічого не зміниться. Логічно, щоб планування екологічних нормативів було адаптовано до рівня соціально- економічного розвитку держави. Сьогодні говорити про законодавчу підтримку українських підприємств, які мріють стати захисниками екології, занадто рано. Екологічні вимоги такі, що жодне підприємство виконати їх не може, потім виставляються штрафи за те, що такий рівень поки що не може бути досягнутим.

Держава, яка на протязі багатьох років заробляла чималі гроші на екологічних порушеннях, має стати державою, стимулюючою їх відсутність. Мова йде про розробку не лише нормативної бази до існуючих законів. Але й про прийняття нових законів, які були б не лише караючими, а й стимулюючими (хочеш скороти викиди – отримай кошти).

В Україні підприємствам з точки зору економіки вигідніше платити збори за викиди, ніж впроваджувати екотехнології. Підприємства платять штрафи в бюджет за забруднення навколишнього середовища. Якщо вони впроваджують екологічно чисті технології, то припиняють і сплачувати штрафи в міській бюджет. Виходить, з одного боку, що люди мають жити в чистому середовищі, а з іншого – створили такий економічний механізм, коли міська влада зацікавлена, щоб викиди забруднюючих речовин були більшими, адже надходження до міського бюджету будуть більшими. Але це хибний шлях. Припиняючи платити штрафи, підприємства економлять кошти та зможуть отримати більший прибуток і, як наслідок, виплатити більше податків.

Влада повинна зацікавити підприємства робити менше викидів, і виходить – менше платити. Зменшення плати – це позитивний результат. Необхідно змінити систему платежів за забруднення навколишнього середовища – повертати штрафи підприємствам, щоб ті змогли використовувати ці кошти на для впровадження екологічно безпечних розробок.

Законодавча база України підніметься на такий рівень, що стане питання: або вкладати кошти в екологічні проекти та йти в руслі законів, або закрити виробництво. Питання не може ставитись – вигідно чи ні. Необхідно стимулювати нові технології на законодавчому рівні – і обов'язково буде великий економічний ефект. Не тільки економічний, а й соціальний.

РОЛЬ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Деревянко Ю.Н., Вихров Д.Ю.

Как известно, потребности человека не ограничены и имеют тенденцию расширяться а, в свою очередь, физические наявные для производства природные ресурсы истощаются. Экономические задачи: как производить, для кого производить и когда – существовали всегда. Однако сегодня их решение требует иного подхода.

Рассмотрим производственный процесс. Для производства продукции предприятию необходимы факторы производства: ресурсы, труд, капитал, информация. Все эти компоненты объединяются в производственном процессе, конечным результатом которого является готовая продукция и нежелательные, но неотъемлемые отходы.

В самом производственном процессе происходит объединение тех факторов производства, которые при взаимодействии между собой способны обеспечить производство продукции или предоставлению услуг. Рассмотрим ряд факторов, значительно влияющих на производственный процесс.

1. **Инновации и технологии.** Можно взять постоянный набор факторов производства, но, организовав разным образом производственный процесс, получить различный продукт на выходе. С помощью технологий есть возможность использовать ресурсы более полно, комплексно, с большим выходом. Технология задает запасы существующих естественных ресурсов, предопределяя как эффективность, с которой мы эти ресурсы используем, так и способность находить, добывать, распределять и хранить их. С этой точки зрения все производственные процессы имеют в своём составе материальную и нематериальную составляющие. Первая – это необходимое для производства оборудование, материалы и энергия в нужной форме. Вторая составляющая – технология производства. Изменяя ее и проводя активизацию инновационных процессов можно увеличить, выход продукции на ΔP , не меняя при этом объёма затраченных ресурсов.

2. **Информация.** Чтобы производить продукцию с наименьшими затратами, необходимо эффективно управлять потреблением ресурсов (управление). Следует заметить, что информация имеет как функцию ресурса так и изготовленного для продажи товара. Информация

становится стратегическим ресурсом организации, необходимым для принятия обоснованных решений и реакции на события извне. Как и всякий ресурс, информация нуждается в управлении для эффективного использования. Инструментом управления информацией являются информационные технологии. Вместе с тем следует подчеркнуть, что внедрение информационных технологий само по себе не повышает эффективности производства, но является необходимым инструментом для внедрения передовых методов управления. Для повышения эффективности управления организацией важным является не столько объемы внедрения технических и программных средств, сколько определение, какая информация необходима на каждом рабочем месте для поддержания и развития производства. Потому что поток несущественной информации катастрофически снижает эффективность процесса принятия решений, в то время как получение необходимой информации в нужное время во много раз её повышает.

3. **Психология и мотивации сотрудников.** Одним из наиболее ценных ресурсов организации являются её сотрудники. Сотрудники представляют интеллектуальный ресурс, который может быть использован как для решения текущих задач управления, так и в качестве источника инициатив по совершенствованию процессов. Для эффективной работы рабочий должен иметь как достаточные мотивации со стороны организации, так и благоприятные условия работы (наличие информации). Целью внедрения информационных технологий является обеспечение сотрудников организации необходимой информацией. Информационная система организации должна содержать данные, отражающие все процессы её деятельности с требуемой полнотой. Под этим подразумевается, что любые действия и изменения в организации должны приводить к изменениям в её информационном образе, запечатленном в информационной системе.

Таким образом, три перечисленных пункта являются механизмами (под влиянием новейших технологий) для стратегического управления факторами производства. Целью стратегического планирования является определение необходимых преобразований внутри производства в ответ на тенденции изменения внешних факторов, которыми она не может управлять, но которые способны существенным образом влиять на её экономическое положение.

ЭНТРОПИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Деревянко Ю.Н.

Энтропия (entropy) представляет собой некоторую меру "неопределенности", связанную с появлением некоторого события. Чем выше энтропия, тем больше неопределенность появления данного события. Энтропия дискретного события будет максимальна в случае равномерного распределения, то есть когда все исходы равновероятны.

Если есть набор возможных событий, каждое из которых происходит с вероятностью p и является альтернативой для всех остальных (если оно происходит, то другие не происходят), то энтропия этого набора событий равна сумме следующих величин по всем событиям:

$$S = \sum -p \cdot \log p \quad (1)$$

Эта функция дает количественную оценку степени неопределенности набора возможных событий. Действительно, если все p одинаковы, то неопределенность максимальна (хаос), а если одна из вероятностей равна 1 (другие при этом будут равны нулю), то никакой неопределенности нет, она равна нулю. В промежуточных ситуациях функция (1) будет принимать какие-то значения между нулем и максимумом. Разница между неопределенностью хаотического набора событий и неопределенностью данного набора есть количество информации, содержащееся в данном наборе событий, поэтому количество информации всегда измеряется с помощью функции энтропии.

Энтропия может относиться не только к энергосодержащим материям, но и вообще к любым системам. Например, черно-белая картина имеет энтропию, при вычислении которой p вместо вероятности будет означать долю полотна картины, имеющую яркость заданного уровня. Даже текст данной статьи имеет свою энтропию, в которой p означает частоту появления той или иной буквы. Обратите внимание, что прежде чем появится энтропия, должно появиться некоторое пространство альтернатив, в котором эта энтропия вычисляется. В термодинамике — это множество различных состояний молекул, в картине — это множества точек площади полотна, в тексте — это алфавит и позиции букв. Энтропия существует только тогда, когда

существует эта система альтернатив, называемая конфигурационным пространством. В термодинамике конфигурационное пространство создается природой вещей, в картине — психикой нашего восприятия, в тексте — искусственной моделью. Нас будет интересовать конфигурационное пространство экономики.

В экономике p — это доля энергии системы, связанная с некоторой идеей. Идея со средней величиной этой энергии совсем не обязательно должна соответствовать максимальной доле. Более энергоемкая идея не будет передавать часть своей энергии менее энергоемкой идее. Изменение уровня развития влияет прежде всего не на энергию, а на конфигурационное пространство.

Чем выше уровень развития экономики, тем труднее повлиять на энтропию с помощью энергии, и наоборот, в слабо развитой экономике энергия является очень эффективной движущей силой.

Снижение энтропии экономики достигается управлением, которое распределяет энергию по идеям. Это распределение делается на основании сигналов обратной связи, возникающих в экономике. Можно выделить два типа источников обратной связи: желание производителя и желание потребителя. Последнее, в сущности, отражает состояние конфигурационного пространства. Поэтому самым важным параметром системы управления является соотношение между этими двумя типами источников обратной связи. Этот параметр выбирается историческим процессом в зависимости от плотности энергии общества, т.е. от того, каким количеством энергии может управлять один человек в среднем, т.е. от математического ожидания количества энергии, связанной с жизнью одного человека.

Плотность энергии вообще является фундаментальным свойством природы, от нее зависят качественные различия физических явлений. А в экономике плотность энергии определяет политический строй и структуру управления. Экономическая плотность энергии — изменчивая величина. Бывают периоды общественной апатии, когда плотность энергии падает, бывает оживление или энтузиазм, увеличивающий плотность энергии, но ее средняя величина определяется технологическим бытием и психологией нации.

В общем, экономическая энтропия сильно зависит от нематериальных факторов и ее проявление хорошо иллюстрируется историей.

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ.

Коваленко Е.В.

В настоящее время для Украины, как и для большинства стран мира характерен переход к новому типу общества - *информационно-му обществу*, а экономический рост все в большей мере обеспечивается за счет использования информационных ресурсов и источников. Это ведет к тому, что *информация становится жизненно важным фактором в развитии современного предприятия.*

Таким образом, в современной (информационной) экономике заметно снижается удельный вес производственных издержек в структуре себестоимости выпускаемой продукции (в особенности для массовых товаров). При этом возрастает доля непроизводственных издержек: расходов на маркетинг, издержек, связанные с поиском партнеров по бизнесу, расходов на формирование дилерской сети, на оплату услуг посредников и др., т.е. *издержек связанных с обменом, с переходом прав собственности и не связанных с процессом физического изменения материала.*

В современной экономической теории эти издержки называют *транзакционными (ТИ).*

Учитывая изложенные выше тенденции в развитии экономики, возникает необходимость в понимании сущности данного вида издержек, причин возникновения, анализе их свойств и особенностей, роли в повышении эффективности работы современного предприятия, разработке мероприятий по их оптимизации.

Решить поставленную задачу можно при использовании *методов* современного институционального анализа.

Представители неоинституционализма предполагают множество классификаций и типологий *ТИ.*

В отличие от трансформационных (производственных) издержек, *ТИ не связаны с самим процессом создания стоимости.* Они обеспечивают транзакцию.

Наличие тех или иных *ТИ* приводит к появлению специфических агентов, которые существуют за счет информационной асимметрии и высокой стоимости получения той или иной информации.

Одним из основателей теории *ТИ* был Р. Коуз¹. Он разработал концепцию *ТИ*, позволяющую рассмотреть функционирование экономики и её агентов с информационной точки зрения.

В своей статье "Природа фирмы" Р. Коуз утверждал, что *ТИ* могут мешать системе свободного рынка осуществлять переход от системы управления ресурсами к их наиболее эффективному использованию. С точки зрения Коуза, желание снизить *ТИ* ведет к развитию фирмы.

Предприятие сталкивается с информационными расходами всюду. Естественно, что более информированные участники рынка могут гарантировать, что ресурсы размещаются по принципу наиболее эффективного использования.

Таким образом, в экономике информационного общества одной из главных задач для производителей является снижение доли информационной составляющей в себестоимости производимой продукции одновременно с повышением эффективности её (покупаемой информации) использования.

Интернет сегодня является безусловным лидером среди прочих средств удовлетворения информационных потребностей бизнеса, т.к. предоставляет технологические улучшения, которые позволяют поставлять информацию быстрее и дешевле, снижать издержки на поиск информации и проведение сделок. Такая экономия происходит как вследствие удешевления информации, так и вследствие удешевления факторов производства. Возникающие при этом издержки на поддержание работоспособности серверов, на обработку и отправку заказов будут, как правило, заметно меньше обозначенных выше издержек традиционной торговли.

Т.о. использование информационных технологий (в т.ч. Интернет-технологий) является сегодня главным фактором и инструментом снижения транзакционных издержек предприятия, а исследование экономических явлений и процессов методами институционального анализа приобретает всё большую ценность и даёт возможность значительно повысить эффективность работы хозяйствующих субъектов.

¹ Рональд Коуз. Лауреат Нобелевской премии. Один из основоположников современной теории транзакционных издержек, являющейся составной частью неонституционализма.

РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ НА 2002 РІК

Берестовський М.В.

Одним з найважливіших показників економічного і соціального розвитку країни є рівень життя населення її громадян.

У 2002 р. сукупні доходи населення збільшилися на 13%. Реальна зміна наявних доходів склала 15,4%.

Не зважаючи на відмічене зростання, рівень доходів населення залишався низьким. Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу становив лише 65,5% прожиткового мінімуму. У середньому на день житель області мав дохід у сумі 1,4 долари, а у світі рівень бідності визначений доходом у 4 долари на день. Тому потрібно визнати, що більшість нашого населення слід віднести до категорії бідних.

В першу чергу до бідних слід віднести значну частину працюючих, так як розмір середньомісячної заробітної плати становив 84% установленого прожиткового мінімуму. А враховуючи податкове навантаження на фонд оплати праці, відношення заробітної плати до прожиткового мінімуму було ще нижчим і складало лише 69%. При цьому, 58% працюючих мали заробітну плату нижче середнього рівня, а 22% - отримували заробітну плату не вище мінімальної.

На превеликий жаль, найменш захищеною категорією суспільства залишалися пенсіонери. Середня призначена пенсія становила 50% прожиткового мінімуму. Більш двох третин пенсіонерів одержували пенсії у розмірах менших офіційно встановленої межі малозабезпеченості.

Низькі доходи населення стали слідством того, що кінцеві споживчі витрати домашніх господарств задовольняли лише 54,9% прожиткового мінімуму і 88,5% населення мали сукупні витрати менші за величину встановленого прожиткового мінімуму.

Звичайно, бідність – то не ганьба. Втім, бідність принизлива, особливо тоді, коли йдеться про неї в масштабах держави. Президент України подолання бідності визначив, як першочергову і невідкладну проблему.

Крім того, низька купівельна спроможність населення блокує виробництво, не дає змогу нашому споживачеві стати стратегічним двигуном зростання виробництва.

На виконання завдань щодо подолання бідності і посилення ролі працюючих у сфері виробництва слід перед усім поєднати політику економічної стабільності з активною соціальною політикою. Для цього, на нашу думку, слід

- підвищити рівень державних гарантій в оплаті праці працюючих і своєчасно виплачувати заробітну плату з метою виведення працюючих з-поміж бідного населення;
- підвищити роль прожиткового мінімуму, як соціального нормативу – основи для розрахунку мінімальної і середньої заробітної плати з тим, щоб оплата праці стала головним джерелом доходів населення. При цьому, прожитковий мінімум повинен відповідати не середній, а мінімальній заробітній платі;
- посилити зв'язок оплати праці з кінцевими результатами виробництва і праці;
- довести до належного рівня заробітну плату найманих працівників з метою забезпечення стійкого платоспроможного попиту населення і розширення економічних стимулів для розвитку виробництва;
- активізувати участь працівників в особистому соціальному забезпеченні, шляхом переходу від розподільчої до накопичувальної системи нарахування пенсій, при якій людина буде заробляти персонально на себе, а не на всіх пенсіонерів взагалі.

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ СТАНДАРТІВ СЕРІЇ ISO 14000

Беспалов О.В.

Хоча Україна бере участь у роботі всіх технічних комітетів зі стандартизації в галузі охорони довкілля (з якості повітря, ґрунтів, ін.), найбільшу увагу українські фахівці приділяють роботі в новоствореному ISO технічному комітеті, який розробляє стандарти з управління навколишнім середовищем, що можуть широко застосовуватися в різних сферах бізнесу.

Поряд з цим вже сьогодні країни, що розвиваються, стурбовані тим, що екологічні стандарти можуть виявитися перешкодою в торгівлі, тоді як промислово розвинені країни активно впроваджують стандарти ISO серії 14000 на системи управління довкіллям.

Тому з метою підготовки українських підприємств до жорстких правил світової торгівлі, розуміючи, що наявність сертифікованої системи управління довкіллям може стати невід'ємною частиною вимог стратегічних партнерів України для придбання українських товарів, Держстандарт України першим серед країн СНД підготував для прямого впровадження нещодавно прийняті міжнародні стандарти ISO 14001, 14004, 14010, 14011, 14012, котрі встановлюють загальні правила управління довкіллям, принципи й процедури екологічного аудиту та кваліфікаційні критерії для аудиторів з екології. Ці нормативні документи в другому півріччі цього року надійдуть у спеціалізовані магазини стандартів і матимуть статус добровільних.

Стандарти ISO серії 9000 регламентують лише мінімальні вимоги до систем якості, що діють на підприємствах, і не враховують факт впливу на природне середовище наслідків діяльності підприємств.

За визначенням міжнародний стандарт ISO 14001 "Система управління якістю навколишнього середовища – частина загальної системи управління, яка охоплює організаційну структуру, діяльність щодо планування, розподіл відповідальності, практичну роботу, процедури, процеси та ресурси для розробки, впровадження, досягнення цілей, оцінки досягнутого в рамках реалізації екологічної політики". Тому на підприємствах промислово розвинутих країн вже впроваджують так звані комплексні системи

загальнофірмового управління. У цих системах управління якістю тісно пов'язане з роботами щодо охорони довкілля, а також з управлінням фінансами та ресурсами.

В Україні питанню поводження з відходами, їх класифікації приділяється велика увага. Проект Закону України про відходи, внесений Мінекобезпеки до Кабінету Міністрів України, побудований з урахуванням каталогу відходів Європейського Союзу, відповідно до якого Держстандарт затвердив (уперше в країнах СНД) державний класифікатор відходів, розроблений ДНД "Система" (м. Львів).

Але законодавче вирішення питання утилізації упаковки, на базі європейського законодавства, потребує додаткового вивчення для впровадження в Україні. І тут в пригоді може стати досвід високорозвинутих країн, які давно працюють в умовах ринкової економіки.

Переробляти відходи – це добре, ще краще їх уникати. Така провідна думка діючого в Німеччині з жовтня 1996 р. Закону про економічний цикл. Закон ставить чіткі вимоги: той, хто виробляє, має нести відповідальність за зменшення, подальшу переробку або екологічно безпечну ліквідацію відходів, що виникають у процесі виробництва. Уже не діє більше колишній розподіл ролей, за яким міські комунальні служби мали знищувати відходи промисловості за рахунок громадян.

Новий закон визначає, що насамперед слід уникати відходів на виробництві. Якщо це можливо, вони мають бути використані матеріально або енергетично. І тільки за браком перших двох можливостей відходи дозволяється знищити, не завдаючи шкоди навколишньому середовищу.

Аналогічні закони про утилізацію тари й упаковки прийняті у Франції, Бельгії та ряді інших країн, заходи управління відходами діють в Японії.

У деяких країнах світу провадиться маркування екологічно чистої продукції, наприклад, у Німеччині це знак "Блакитний янгол", у Скандинавських країнах – "Білий лебідь", Японії – "Еко-знак" і таке інше.

Зрозуміло, що виникають труднощі в торгівлі, коли виробник країни-експортера розглядає етикетування своєї продукції з місцевих, а не міжнародних позицій.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.

Ходун Т.В., Колбаса Т.І

Вирішення проблеми економічної стабілізації та забезпечення сталого розвитку України безпосередньо пов'язані з формуванням активної інноваційної державної політики.

Під державною інноваційною політикою розуміють комплекс цілей, а також методів впливу державних структур на економіку та суспільство в цілому, пов'язаних з ініціюванням і підвищенням економічної і соціальної ефективності інноваційних процесів.

Державне регулювання передбачає визначення пріоритетів розвитку інноваційної сфери: збільшення внеску науки і техніки у розвиток економіки країни; підвищення конкурентноспроможності національного продукту на світових ринках; зміцнення безпеки й обороноздатності країни; поліпшення екологічного середовища тощо. Одночасно визначаються основні принципи реалізації державної політики у науці та інноваційній сфері, а також механізми її реалізації. Ці принципи залежать від довершеності господарської системи країни, глибини впливу державних інститутів на економічну діяльність.

До основних принципів державної політики у науковій та інноваційній діяльності слід віднести:

свободу наукової і науково-технічної творчості; взаємозв'язок наукової, науково-технічної діяльності та освіти;

верховенство права в охороні інтелектуальної власності; конкурентність у сферах науки і техніки;

- концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямках наукового розвитку;

- використання переваг міжнародного наукового співробітництва тощо.

Економічну і соціальну роль держави у розвитку інноваційної сфери визначає функції державного управління щодо регулювання інноваційної діяльності. Визначають такі основні функції цього управління:

1) правове регулювання: створення правової бази і механізмів його дотримання, у тому числі щодо охорони прав інтелектуальної власності;

2) координація інноваційної діяльності;

3) організація інституціонального забезпечення інноваційної діяльності;

4) організація, планування і контроль ресурсного забезпечення інноваційної діяльності;

5) стимулювання інноваційної активності суб'єктів підприємницької діяльності;

6) аналіз і облік об'єктів інноваційної діяльності за всіма елементами життєвого циклу інновацій;

7) регулювання соціальної й економічної спрямованості інноваційної діяльності;

У 2002 році інноваційну діяльність в Україні здійснювало близько 10% підприємств, у той час як в економічно розвинутих країнах частка інноваційно-активних підприємств досягає 70%. Інноваційна продукція у 2001 році склала 10365,4 млн.грн., що в загальному обсязі промислового виробництва, який дорівнює 184,3 млрд.грн., складає 6,6%. На відміну від економічно розвинених країн, де до 80-90% приросту ВВП припадає на виробництво науково-місткої продукції, економіка України розвивається без істотного використання наукових організацій.

Наведені дані свідчать про деяку стабільність ставлення держави до інноваційної діяльності й ігнорування керівних документів про посилення інноваційної діяльності як основи підвищення ефективності суспільного виробництва. Це свідчить про те, що наука, як і існуючі нові прогресивні технології, практично не застосовуються в Україні, незважаючи на те, що сьогодні розвитку інноваційної діяльності додається велике значення.

Розкриття причин і систематизація труднощів впровадження інновацій у промисловість дозволили виявити загальні протиріччя, що впливають з сутності і реалізації інновацій.

Це обумовлює державу вивчити тенденції інвестиційного ринку, поширювати досвід малого бізнесу, в інноваційній сфері, розробляти і реалізовувати наукомісткі інвестиційні програми з залученням малого і середнього бізнесу, здійснювати антимонопольні заходи.

Сьогодні в конкурентній боротьбі виграє не тільки той, хто швидше створить нові знання і технології, а той, хто швидше за інших зможе втілити їх у конкретному продукті.

ПОНЯТТЯ І ЕТАПИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ СФЕРИ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ

Петренко В.В.

Економічна діагностика відіграє важливу роль в управлінні будь-якою сферою економіки, а тим більше має ключове значення при управлінні розвитком сфери екологічних послуг. Її зміст полягає в забезпеченні перспективного, тобто упереджуючого управління, яке має досить широку цільову зорієнтованість та сферу дії.

В економіці поняття діагностики почало розглядатися не так давно, однак останнім часом привертає все більшу увагу вчених. Слід більш детально зупинитися на існуючих точках зору стосовно суті діагностики, її напрямків, завдань, методів, оскільки до цього часу не існує єдиної методики, хоча окремі її аспекти опрацьовані досить ретельно та мають різне тлумачення. Різноманітність і суперечливість поняття економічної діагностики утруднює процес створення науково-методичних основ її здійснення. Розглянемо різні підходи до визначення цього поняття.

В перекладі з грецької діагностика означає розпізнання стану об'єкту, що вивчається за непрямими ознаками. Зазвичай, в літературі можна зустріти доволі вузький підхід до її визначення. "Економічна діагностика ... повинна служити цілям експрес-аналізу, тобто аналізу швидкого та відносно дешевого". З терміном "діагностика" авторами часто ототожнюються концепції традиційного економічного аналізу, що не має під собою підстав, оскільки не розкриває специфіки самої діагностики, як його нового, сучасного напрямку.

Варганов А.С. підкреслює, що економічна діагностика націлена, перш за все, на оцінку стану економічних об'єктів в умовах неповної інформації з метою виявлення проблем розвитку і перспективних шляхів їх вирішення, а також на вивчення режимів функціонування самих систем.

Трактування діагностики, як напрямку економічного аналізу, націленого на виявлення проблем функціонування підприємства в умовах високої ентропії його внутрішнього і зовнішнього середовища та розробку перспективних рекомендацій по їх вирішенню за визначенням Степаненко Е.А. найбільш відповідає системному підходу в управлінні.

Існує загальна концепція діагностики, згідно якої діагностика – активний напрямок економічного аналізу, націлений, перш за все, на прийняття ефективних управлінських рішень, пов'язаних з функціонуванням підприємства. При цьому акцентується увага не тільки на розробці рішень з приводу ситуацій які вже виникли, але й з приводу тих які очікуються, прогножуються, що є більш важливим моментом при прийнятті управлінських рішень.

Іноземними авторами А. А. Томпсоном та А. Дж. Стріклендом запропонована методика діагностики, яку використовують для проведення аналізу загальної ситуації та конкуренції в галузі, з метою її адекватної оцінки та визначення характеру і рівня конкурентної боротьби.

Ця методика складається з таких етапів:

- встановлення основних економічних показників, які характеризують галузь;
- визначення конкурентних сил, що діють в галузі, та їх вплив на ситуацію в галузі;
- виявлення чинників, які викликають зміни в структурі конкурентних сил у галузі;
- визначення компаній, які мають найсильніші та найслабкіші конкурентні позиції;
- прогнозування найбільш ймовірних кроків стратегічних конкурентів;
- встановлення ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі;
- прийняття остаточного рішення щодо привабливості галузі та забезпечення високого рівня прибутковості.

Виходячи з того, що галузі за своєю структурою та базовими характеристиками відрізняються досить суттєво, а сфера екологічних послуг, як складова інфраструктури екологічного ринку, є особливим ринковим сегментом, спрямованим на поліпшення "якості" життя людини, збереження світової цивілізації, аналіз загальної ситуації в ній слід розпочинати з розгляду основних економічних характеристик.

Ринок екологічних послуг є таким, що динамічно і стрімко розвивається, тому здійснювати його діагностування слід в динаміці, тобто необхідними є конкретні рекомендації, які б постійно корегувалися. Серед рекомендацій особливо цінними є ті, що націлені на перспективу.

ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАК ДОЛГОСРОЧНЫЙ МЕТОД СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

Баскакова М.Ю.

В условиях жесткой конкуренции перед даже широко известными предприятиями возникает достаточно сложная задача: удержать свои позиции на рынке и сохранить эффективность своей деятельности.

Многие специалисты все больше склоняются к выводу, что основным фактором успеха большинства предприятий является верность потребителей, другими словами их лояльность. Под лояльностью подразумевается некоторое образно положительное отношение потребителей в отношении всего, что касается деятельности организации, продуктов и услуг, производимых, продаваемых или оказываемых организацией и что касается персонала компании, имиджа организации, торговых марок, логотипа и т.д.

Именно наличие этой лояльности, то есть благоприятного отношения потребителей к данной компании, продукту и является основой для стабильного объема продаж. Что в свою очередь является стратегическим показателем успешности компании.

Степень лояльности покупателя характеризуется его приверженностью к определенной марке продукта и измеряется обычно числом повторных покупок продукта.

Для формирования системы лояльности на предприятии, вводят некоторые новые элементы анализа деятельности организации:

- баланс клиентов;
- отчет об изменении численности клиентов;
- анализ причин убытия клиентов и некоторые другие.

В основе любой программы лояльности лежит простой принцип - "чем больше покупатель тратит, тем большего внимания к себе он заслуживает". Именно на этом основаны широко известные программы стимулирования продаж: распространение купонов, дающих право на определённую скидку; этикеток, определённое количество которых даёт шанс на крупный выигрыш; нанесение штампов на специальные карточки при осуществлении покупок и т.д.

ИСТОЧНИКИ И МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРОДУКТОВЫХ ИННОВАЦИЙ

Мицура Е.А.

Экономическое развитие страны должно сопровождаться стабильным повышением конкурентоспособности промышленной продукции. Основой национальной промышленной политики должно стать утверждение Украины на мировом рынке как высокотехнологичного государства, промышленность которого в состоянии выпускать новейшую качественную продукцию.

Существуют два пути повышения конкурентоспособности промышленной продукции: снижение цены и повышение качества. Ценовая составляющая практически исчерпала себя: рентабельность промышленного производства, по данным Госкомстата, составляет только 4,8%, а 43% предприятий убыточны. Таким образом, товаропроизводители пришли к выводу, что промышленное производство может выжить только при условии постоянного усовершенствования технических, экономических, эргономических, маркетинговых показателей производимой продукции. Решить это задание можно только посредством постоянного внедрения инновационных проектов, перехода на траекторию инновационного развития всей промышленности. Интеллектуальная составляющая становится ведущим фактором производства.

В результате проведения исследования эффективности инновационной деятельности в развитии товарной политики предприятия, можно сделать вывод, о том, что любое предприятие поставлено перед дилеммой: с одной стороны инновации необходимы, с другой – успехом на рынке завершается лишь часть разработок. Многочисленные, хотя довольно разнородные, данные подтверждают, что уровень неудачной продукции на рынке довольно высок. Так, согласно исследованиям, проведенным Стенфордским университетом, в химической промышленности из 540 новых идей до лабораторных исследований дошло только 98, до получения прототипа изделия – 8, а коммерческий успех имел только один продукт.

Ф. Котлер приводит следующие данные: на рынке товаров широкого потребления терпит неудачу 40 процентов всех предлагаемых новинок, на рынке товаров промышленного назначения – 20, а на

рынке услуг – 18.

Приведенные данные подсказывают, что путь оптимизации инновационной деятельности состоит в обеспечении целенаправленной стратегии предприятия организационно приспособить его к работе с новинками. В ходе инновационного процесса предприятие создает новые потенциальные возможности, оценивает их, устраняет наименее привлекательные, изучает представление потребителей о них, разрабатывает продукцию, испытывает ее и внедряет на рынок. Естественно, что такой подход требует значительных финансовых вложений, причем не только в реализацию отобранных проектов, но в значительной мере и в саму разработку.

Однако успешное продвижение Украины по пути инновационного развития требует наличия соответствующих финансовых средств. Традиционные источники их получения оказываются не в состоянии обеспечить инновационные потребности предприятий. Убыточность предприятий Украины не представляет возможным финансировать инновационную деятельность за счет собственных средств. Пока что не стали весомым источником инновационных средств и операции с ценными бумагами.

При таких условиях важной формой обеспечения инновационных процессов становится кредит. В сравнении с другими источниками финансирования кредит наиболее соответствует рыночным условиям. Однако принципы его финансирования в отечественной практике разработаны не достаточно. Как следствие, на сегодняшний день не достаточно стимулируется использование заемных средств для развития инновационно-инвестиционной деятельности.

В результате детального анализа мирового опыта можно выделить пять основных факторов, влияющих на величину займа и процентов по нему: эффект от реализации разработок нового товара; фактические затраты на разработку и освоение продуктовой инновации; срок выполнения работ; удельный вес собственных средств предприятия в общем объеме затрат по проекту; валютные поступления от реализации нововведения. Эти факторы отвечают таким важным требованиям, как адекватность конечному результату инновации, присутствие связи между системой возмещения кредита и экономическим стимулированием разработчиков нововведений.

ПРОБЛЕМА ВИБОРУ НАПРЯМКІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Дегтяренко О.О.

Як відомо, мотивацію поділяють на внутрішню і зовнішню. В той же час, зовнішня мотивація поділяється на позитивну і негативну. Позитивна мотивація пов'язана із заохоченням працівників, що добре працюють та приносять підприємству прибуток. Негативна мотивація, навпаки, пов'язана, головним чином, з покараннями працівників, які не виконують своїх обов'язків, через що фірма несе певні втрати. Для покращання роботи підприємство повинно комбінувати обидва напрямки зовнішньої мотивації.

Автор пропонує для оптимізації витрат на мотивацію на підприємствах у спеціальних таблицях вести статистичні підрахунки виконання працівниками своїх обов'язків. Така статистика дасть реальне уявлення про діяльність працівників. Аналіз результатів таких досліджень надасть змогу визначити, яких працівників і яким чином слід мотивувати. Так, якщо у працівника протягом місяця виявляється більше "плюсів", ніж "мінусів", то для нього слід використовувати позитивну мотивацію. Якщо ж більше "мінусів" – то негативну.

При цьому слід зазначити, що робітники повинні бути добре проінформовані про таку схему роботи, про те, що до них може використовуватися як позитивна, так і негативна мотивація.

Взагалі, це дозволить зменшити витрати підприємства на мотивацію, тому що в даному випадку позитивна мотивація буде використовуватися тільки до тих працівників, які приносять підприємству прибуток.

Взагалі краще використовувати позитивну мотивацію, тому що вона стимулює працівника працювати ще краще, що приводить до підвищення якості товарів, їх конкурентноздатності, а отже і до збільшення прибутків підприємства. Однак не слід відмовлятися від негативної мотивації, адже інколи це єдиний спосіб мотивування несумлінних працівників.

Позитивна мотивація не повинна обмежуватися тільки грошовими преміями. Існує багато інших ефективних нематеріальних способів мотивування, таких як шанси на просування по службі, визнання і схвалення добре виконаної роботи, поліпшення умов праці та інші, які теж, можуть допомогти оптимізувати роботу персоналу підприємства.

ПРОБЛЕМИ ОХОРОНИ ЗЕМЕЛЬ УКРАЇНИ

Шкарупа О.В., Крючкова Н.Г.

Основним досягненням земельної реформи є становлення приватного власника, господаря на землі. Держава втратила монопольне право власності на землю. Станом на 1 січня 2002 року в приватній власності знаходилося 70,5% сільськогосподарських угідь.

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» (ст. 50) визначає екологічну безпеку як «такий стан довкілля, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей». Земельний кодекс України містить правові приписи щодо охорони земель як від стихійних природних явищ, так і наслідків антропогенної діяльності людини. Забезпечення екологічної безпеки потребує уточнення певних положень чинного законодавства та вирішення деяких інших питань. По-перше, заборона діяльності, яка спричиняє забруднення земель і ґрунтів, повинна бути підкріплена заходами примусового впливу щодо винних суб'єктів, які порушують цю заборону. Але, на жаль, ст. 211 Земельного кодексу серед порушень земельного законодавства прямо не зазначається порушення заборони на здійснення вказаної вище діяльності, в статті йдеться про забруднення земель лише хімічними і радіоактивними речовинами та стічними водами, а також засмічення промисловими, побутовими та іншими відходами, але не згадується про порушення заборони на здійснення певної діяльності як самостійне правопорушення. Викладене наводить на думку про необхідність внесення відповідних змін і доповнень до Земельного кодексу України.

По-друге, ч.1 ст. 167 Земельного кодексу забороняє діяльність, яка спричиняє забруднення земель і ґрунтів. У даному випадку йдеться про діяльність, що вже призвела до забруднення ґрунтів, було б доцільним заборонити на законодавчому рівні не тільки діяльність, що призводить до забруднення земель і ґрунтів, а й ту, яка потенційно здатна спричинити таке забруднення. Реалізація зазначеної пропозиції дала б змогу посилити охорону земель та запобігти безпосередньому забрудненню небезпечними речовинами.

По-третє, заборону екологічно небезпечної діяльності, що стосується земель і ґрунтів, закон пов'язує з граничнодопустимими

концентраціями (ГДК) небезпечних речовин. Це зумовлює потребу у негайному затвердженні уповноваженими органами нормативів ГДК небезпечних речовин та переліку цих речовин.

Забезпечення екологічної безпеки в процесі використання земель сільськогосподарського призначення покладається в першу чергу на землевласників і землекористувачів. У переліку обов'язків власників земельних ділянок і землекористувачів, зокрема й орендарів, встановленому Земельним кодексом, зазначено, що вони повинні підвищувати родючість ґрунтів та зберігати інші корисні властивості землі. Але практична реалізація цього обов'язку названими суб'єктами певною мірою утруднена. Причини такі: 1) значна частина земель сільськогосподарського призначення, які в процесі здійснення земельної реформи були отримані у приватну власність громадянами, була передана ними сільськогосподарським виробникам переважно на умовах оренди. Підвищення родючості ґрунтів та збереження інших корисних властивостей землі не вважається істотною умовою для землекористувачів. Самі ж приватні власники земельних ділянок не мають реальної можливості з різних причин здійснити необхідний комплекс заходів щодо підвищення родючості ґрунтів; 2) власники земельних ділянок не повною мірою, а то й зовсім не володіють необхідним обсягом знань для самостійної розробки та здійснення заходів, пов'язаних з оптимізацією і підвищенням родючості ґрунтів і захистом від процесів, які погіршують їхній стан. Орендовану землю сільськогосподарського призначення як об'єкт договору оренди вони здебільшого розглядають як тимчасове, але основне джерело і надійний спосіб одержання максимального і термінового прибутку. Тим більше, що значна частина договорів оренди земельних ділянок укладена сторонами на короткий термін. Така оренда аж ніяк не стимулює орендарів робити значні капіталовкладення для підвищення родючості ґрунтів; 3) відсутність у сучасних умовах системного, науково обґрунтованого і комплексного підходу щодо розв'язання актуальної проблеми охорони і підвищення родючості ґрунтів як елемента забезпечення екологічної безпеки, в свою чергу спонукає і споживацьке ставлення суб'єктів земельних прав, до відповідних земельних ділянок. Нехтування вимогами екологічної безпеки в аграрному секторі через певний час може призвести до непередбачуваних наслідків та екологічних ускладнень як в окремому регіоні, так і в цілому в біосфері.

АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПЕРЕХОДА УКРАИНЫ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Шкарупа Е. В.

При разработке концепции и стратегии перехода Украины к траектории устойчивого развития, а также разработки стратегий, планов и программ в области социально-экономического развития, охраны окружающей среды и конкретных проектов на всех уровнях в течение более десяти лет накапливался определенный опыт. Целью стратегии социально-экономического развития Украины является последовательное повышение уровня жизни населения на основе самореализации каждого человека, снижения социального неравенства, сохранения независимости и культурных ценностей Украины, утверждения экономической и политической роли страны в мировом сообществе. Стратегия перехода к устойчивому развитию предполагает эффективное выполнение ключевых функций государства: формирование и обеспечение реализации норм и правил поведения экономических агентов; поддержание макроэкономического и структурного равновесия в той части, в которой рыночный механизм оказывается не в состоянии это сделать; создание благоприятных социальных условий функционирования экономики; обеспечение экономической безопасности и эффективное противодействие угрозам и факторам нестабильности.

Украина обладает достаточным потенциалом для обеспечения устойчивого развития. Огромный интеллектуальный капитал, фундаментальная и прикладная наука, конкурентоспособные технологии, созданные основы рыночных институтов, обширные природные ресурсы, основные элементы производственной и коммуникационной инфраструктуры – все эти факторы создают предпосылки для экономического и социального обновления страны. Задача заключается в том, чтобы ускорить этот процесс, придать ему устойчивый характер, сделать его социально обусловленным и экологически ориентированным. Приоритетами развития в экономике является формирование условий для эффективных экономических механизмов, позволяющих обеспечить достижение следующих целей общества:

- достойной жизни и свободного развития человека;

- гармоничных социальных отношений;
- устойчивой динамики развития;
- обеспечения национальной безопасности.

Стимулирование предпринимательской инициативы и повышение ответственности людей за уровень своего материального благосостояния — важнейшие составляющие процесса перехода к устойчивому развитию. Основные приоритеты политики в этой области — защита прав собственности, развитие и выравнивание условий конкуренции, де бюрократизация экономики, стабильность макроэкономической политики, дальнейшее снижение налогового бремени. Экономический рост может быть обеспечен только за счет сочетания накопления капитальных и интеллектуальных ресурсов совместно с повышением эффективности их использования. При этом, научно-технический прогресс необходим для успешного перехода к устойчивому развитию, а реализация государственной научно-технической и промышленной политики — важнейшее условие укрепления потенциала устойчивого развития. В условиях ограниченности средств, чрезвычайно важным становится определение общегосударственных приоритетов поддержки и финансирования научных разработок. В решении задач устойчивого развития приоритетные научные направления будут способствовать повышению эффективности использования ресурсов, в том числе невозобновляемых, обеспечению экономического и технологического развития страны, решения экологических проблем, связанных с улучшением жизни и здоровья населения и др.

Значимую роль играет активное двустороннее и многостороннее международное сотрудничество страны в области охраны окружающей среды и использования природных ресурсов, выполнение обязательства по реализации значительного числа многосторонних, двусторонних и региональных соглашений, в том числе со странами ОЭСР, ООН, СНГ и др. Формой взаимодействия может также стать реструктуризация внешних долгов в обмен на природоохранные инвестиции, имеющие важное региональное или глобальное значение по схеме «долги за устойчивое развитие». Реализация этой схемы должна быть связана с международной поддержкой национальных действий перехода к устойчивому развитию.

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ – ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Ходун Т.В., Пітьоріна А.В.

Для України як держави з перехідною економікою тільки інноваційна модель має визначати шлях соціально-економічних трансформацій. Інноваційні механізми економічного розвитку мають використовувати наявний науково-технічний потенціал і базуватися на відповідній інфраструктурі. Основою інноваційного розвитку має бути створення фінансово-промислових груп, зокрема транснаціональних, а також холдингових компаній, науково-технічних центрів, технополісів і технопарків, лізингових фірм. У перспективі вони повинні стати стрижнем інноваційного процесу.

Впровадження інноваційної діяльності потребує нових форм та методів досягнень науки і техніки, насамперед за рахунок розширення інноваційного ринку. Нині його в Україні практично немає, а становлення йде надто повільно. На наш погляд основними недоліками розвитку інноваційного ринку є:

- неринковий характер формування цін;
- безсистемність у визначенні безпосередніх замовників та споживачів виконаних розробок;
- не здійснюються аукціонні торги інноваційних розробок;
- відсутність інноваційних бірж та ефективної реклами;
- низька питома вага витрат на інноваційну діяльність у капіталовкладеннях тощо.

Для ефективного розвитку інноваційного ринку потрібна реалізація широкого спектра заходів:

- забезпечення фінансування ресурсами пріоритетних напрямів наукових розробок;
- розширення джерел фінансування на основі спеціальних цільових, венчурних фондів;
- створення механізмів державного стимулювання та ефективного використання приватних та іноземних інвестицій у наукоємні галузі, у пріоритетні науково-технічні розробки;
- зменшення імпортозалежності економіки, а також розширення форм інфраструктури інноваційного ринку.

Державне регулювання інноваційного ринку (в рамках максимальної гармонізації законодавства України до міжнародних стандартів, прийнятих у розвинутих країнах світу) передбачає пільгове оподаткування і кредитування інноваційної діяльності.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Шопенська Т.В.

Загострення екологічної обстановки в Україні призвело до формування нового напрямку управління в галузі охорони довкілля – регіональної екологічної політики. Але у результаті соціально-економічної кризи, недосконалості правової бази цей напрямок не достатньо розвивається.

Особливо гостро стоїть питання з формування ефективної регіональної екологічної політики на території прикордонних регіонів, оскільки їх техногенне навантаження в умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні ще не досить досліджено.

Прикордонний регіон – це територія, через яку пролягає митний кордон держави. Статус прикордонних регіонів мають – Автономна Республіка Крим, Київська, Чернігівська, Сумська, Харківська, Луганська, Донецька, Запорізька, Херсонська, Миколаївська, Одеська, Вінницька, Чернівецька, Івано-Франківська, Закарпатська, Львівська, Луцька, Рівненська, Житомирська.

В умовах постійного зростання обсягів товаро- та пасажиропотоків через митний кордон України підвищується екологічне навантаження на прикордонні регіони та ризик забруднення їх навколишнього середовища, оскільки через них проходить весь обсяг експорту та імпорту товарів в Україні. Тенденцію збільшення товарообігу через митну територію України у вартісному виразі (без врахування транзиту товарів і товарної структури зовнішньої торгівлі) показано у таблиці 1.

**Таблиця 1 – Обсяги зовнішньої торгівлі України
(млн. дол. США)**

Показник	1996 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Експорт	14400,8	14572,5	16264,7	17957,1
в т.ч. Сумська обл.	-	-	237,0	261,1
Імпорт	17603,4	13956,0	15775,1	16976,8
в т.ч. Сумська обл.	-	-	118,2	111,0

Особливо негативний вплив на навколишнє середовище і здоров'я населення прикордонних регіонів здійснює транспорт, що перетинає державний кордон. Так, наприклад, у Сумській області питома вага викидів у атмосферне повітря від автотранспорту вище, ніж від стаціонарних джерел забруднення. У 1999 році кількість викидів від стаціонарних джерел забруднення складала 24,8 тис.т, від автотранспорту – 35,4 тис.т, а у 2001 році кількість викидів від стаціонарних джерел забруднення – 30,5 тис.т, від автотранспорту – 55,2 тис.т. Підвищує ризик забруднення навколишнього середовища прикордонних регіонів переміщення через митні кордони небезпечних вантажів водним, автомобільним, авіаційним транспортом.

Реалізація ефективної екологічної політики в прикордонних та інших регіонах України значною мірою залежить від раціонального розподілу функцій (як управлінських, так і фінансових) між різними рівнями державної влади.

Очевидно, що існуюча в даний час структура доходів місцевих бюджетів не може забезпечити ефективну реалізацію природоохоронної функції регіонів, тому варто розробити економіко-екологічну концепцію стимулювання охорони навколишнього середовища для кожного регіону. Ця концепція повинна передбачати:

- введення спеціальних місцевих податків, що служили б, з одного боку, стимулом для зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище, а з іншого боку – могли б використовуватися місцевими органами влади для створення умов по зниженню шкідливого впливу на навколишнє середовище визначених негативних факторів;
- відрахування визначеного відсотка в місцевий бюджет (залежності від техногенного навантаження регіону) з податкових надходжень від діяльності суб'єктів господарювання забруднюючих навколишнє середовище.

Так, наприклад, з метою відшкодування додаткових витрат (тому числі екологічних) місцевого самоврядування, які пов'язані прикордонним статусом регіонів, вважаємо необхідним перерозподілити фінансові потоки, що створюються за рахунок надходжень від мита чи запровадити додатковий екологічний збір який стягувався б при перетині автомобільним транспортом митної території України і мав би статус місцевого податку.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ЗЕЛЕННОГО ТУРИЗМА КАК ВИДА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Н.Н. Дудченко, Л.Ф. Чумак

Туризм занимает особое место в экономике стран. Выполняя ряд функций экономического, социально-культурного, политического, рекреационного, воспитательного и экологического характера, он является сферой реализации рыночных механизмов, источником пополнения государственного и местных бюджетов.

Сельский туризм – это вид туризма, сконцентрированный на сельских территориях. Он предусматривает развитие туристических маршрутов, мест для отдыха, сельскохозяйственных и народных музеев, а также центров по обслуживанию туристов с проводниками и экскурсоводами.

Развитие данной формы предпринимательства может быть интересной для сельского населения за счет низких капиталовложений и низкого предпринимательского риска; этот вид деятельности является источником дополнительных доходов, который дает возможности для развития предпринимательской инициативы, увеличивает рынок сбыта для собственных товаров и услуг местных производителей.

Принимая во внимание тяжелое положение в сельском секторе страны, украинское правительство стремится осуществить определенные шаги, следствием чего является принятие ряда государственных программ и нормативных актов, нацеленных на развитие малого предпринимательства в сферах деятельности, не связанных с сельскохозяйственным производством.

В Государственной программе развития туризма на 2002-2010 года (п.55) определяется необходимость разработки "Программы развития сельского зеленого туризма в Украине. Развитие сельского зеленого туризма в Украине поддерживается специальными европейскими программами, среди которых наиболее весомыми являются программы ТАСИС, Международного фонда "Возрождение", фонда "Евразия", Европейской федерации сельского зеленого туризма "Еврожитс" и прочие.

В Украине для иностранца интересно всё. Её территория – огромный естественный заповедник, здесь, как считают ученые,

зарождалась протоевропейская цивилизация, процветала знаменитая трипольская культура. Но если выстраивать своеобразную туристическую цепочку, то возглавляет её Киев. Дальше Одесса, Львов, Прикарпатье, Черноморское побережье, Крым. В тоже время неисчерпаемые возможности сельского зеленого туризма имеет любое село, которое находится в экологически чистой местности. К такой можно отнести и Сумскую область. Но здесь данный вид туризма слабо развит. В области отсутствуют официально зарегистрированные домохозяйства, занимающиеся сельским зеленым туризмом. Поэтому основной целью на данном этапе является организация сельского туризма в Сумской области на высоком уровне и завоевание доли внутреннего рынка туристических услуг в величине 4,3%.

Проведенные исследования показали, что одним из наиболее подходящих для организации зеленого туризма в Сумской области, является Путивльский район. Рассмотренный проект развития сельского туризма в с. Скуносово Путивльского района характеризуется годовым объемом услуг в стоимостном выражении – 141704,9 гривен, расчетная прибыль в первом году – 23594,76 гривны.

Для организации сельского зеленого туризма необходимы капитальные затраты в сумме 70000 гривен, которые берутся в кредит при содействии Союза содействия развитию сельского зеленого туризма в Украине. При этом бюджет маркетинга составляет 60060 гривен, что составляет 42,3% от запланированного объема продаж, что обусловлено большой необходимостью стимулирования сбыта услуги.

Проведенные широкомасштабные маркетинговые исследования, анализ рынка с сегментацией потребителей и оценкой слабых и сильных сторон конкурентов, предложенные стратегические и тактические планы маркетинга показали возможность получения материальных и нематериальных выгод от внедрения данного вида услуг. Индекс рентабельности прибыли к себестоимости составляет 1,5.

То есть на примере Путивльского района видны большие перспективы, лежащие перед украинскими домохозяйствами, неисчерпаемый потенциал прекрасных украинских ландшафтов, исторических памятников и культурных ценностей

МЕХАНІЗМ ОЦІНКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ ПРОСУВАННЯ НА РИНКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ

Троян М.Ю.

Просування на ринку будь-якого продукту потребує побудови ефективної та гнучкої маркетингової системи, застосування ходів та прийомів, які б були найбільш ефективними і вирізнялись серед стандартних маркетингових інструментів. Під час просування на ринку інноваційного продукту, взагалі необхідна побудова унікальної маркетингової системи, реалізація якої акцентуватиме увагу споживача на новизну, суттєво вищі техніко-економічні показники продукту, що є основним чинником ухвалення рішення про покупку.

Обов'язковою умовою надійного функціонування механізму оцінки маркетингової системи є наявність відпрацьованого зворотного зв'язку, який особливо корисний в процесі просування інноваційного продукту і сприяє розробці та реалізації коригуючих заходів, тим самим забезпечує досягнення запланованого результату.

Цілком можливо, що без сприяння пізнавання нових товарів, як однієї із функцій просування, інноваційний продукт, в силу своїх унікальних споживчих якостей, згодом займе достойне місце на ринку і буде приносити великі прибутки, але також при цьому існує ряд ризиків.

Без застосування спрямованих саме на просування інновацій маркетингових підходів, інноваційний продукт взагалі може не вийти на ринок і можливі доходи можуть бути втрачені. Існує ризик того, що конкуренти, застосовуючи більш ефективну маркетингову систему, а отже і систему оцінки маркетингових підходів до просування інноваційного продукту, виведуть на ринок аналог, що погіршить позиції підприємства на ринку.

У силу цього, побудова, оцінка і вдосконалення маркетингової системи при виводі на ринок саме інноваційного продукту відіграє ключову роль. Саме під час просуванні продуктивних інновацій чітко вибудований і детально розроблений механізм оцінки маркетингової системи слугуватиме додатковим фактором досягнення мети процесу просування – стимулювання інноваційних продуктів.

ТЕЛЕБАЧЕННЯ ЯК РЕКЛАМНИХ ЗАСІБ

Чемерис Д.О., Кучерук Д.В.

Телебачення є одним з і найбільш ефективних рекламних засобів. Небагато можна знайти домівок де б не було телевізора. Люди дивляться телебачення вдома, в атмосфері відпочинку і розваги, а також на роботі. Тому для виробників популярних товарів реклама на телебаченні є „ударним засобом”, оскільки воно доставляє рекламу прямо в квартири, де її можуть побачити реальні і потенційні покупці. Крім того реалістичністю, козирною карткою телебачення є поєднання кольору, звуку та дії.

Рекламні ролики, як правило, представляють найрізноманітніші товари, від реклами продуктів харчування, лікарських засобів, товарів побутової хімії та техніки промислового призначення. Останнім часом на екранах почала з'являтися реклама дорогих товарів та послуг.

Але попри всю реалістичність телебачення має власні вади, які дратують аудиторію – це довгі або численні ролики які постійно повторюються, заважаючи перегляду улюбленої телепередачі.

Слід зазначити, що серед засобів реклами виділяють також як пресу, радіо, та зовнішню рекламу.

Всі рекламні засоби мають свої переваги та недоліки. На відміну від телебачення яке легко впливає на свідомість аудиторії, сприйняття рекламних оголошень у пресі потребує певних зусиль.

Рекламне оголошення в газеті має боротися за увагу читача, який цікавиться також розташованими поруч статтями.

Що стосується радіо – радіо люди можуть слухати радіо в той час, коли вони не мають можливості дивитися телевізор. Мобільність радіо робить його одним з найдоступніших засобів реклами, але на відміну від інших засобів його не можна побачити і фізично оцінити.

Головним недоліком зовнішньої реклами є її неспроможність містити детальний текст, можливість пошкодження плакату хуліганами або погодою.

На даному етапі розвитку суспільства та технологій, телебачення залишається найбільшим засобом отримання інформації. Тому телебачення є одним з найперспективніших носіїв реклами.

АНАЛИЗ РЫНОЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ КИНОПРОКАТА В СУМСКОЙ ОБЛАСТИ

Ильяшенко Н.С.

Кинопрокат для Украины пока абсолютно новый, только начинающий развиваться вид бизнеса. Сегодня, по оценкам специалистов, намечается значительный интерес к кинопрокату как к виду деятельности, приносящей неплохой доход. В Сумах осталось только два из девяти кинотеатров: «Дружба» и «Космос». Остальные самоликвидировались.

«Дружба» - единственный сохранившийся в области полноценный кинотеатр, оснащенный саунд-системой "Dolby Surround". Расчитан на 736 мест. Еще несколько лет назад большую часть прибыли (80%) предприятие получало за счет дискотек и сдачи зала в аренду. После того как «Дружба» вошел в сеть «Кинопалац», когда было установлено новое кинопроекторное оборудование, проведен ремонт, куплена новая мебель, на вечерние киносеансы заполняемость зала составила 70-100%. Постепенно преодолеваются сложности с закупкой фильмов. В данной сфере большой подмогой стал интернет. Николай Андреевич (директор ООО «Кинотеатр «Дружба») намерен был наладить прямые закупки фильмов. Теперь голливудские блокбастеры идут в Сумах с опозданием не более чем на два месяца после премьер на экранах США. Опрос, проведенный среди жителей г. Сумы (населения в возрасте 10-50 лет), показал, что потенциальными зрителями этого кинотеатра являются студенты и старшеклассники, которые и помогают развиваться новому виду бизнеса. Важной проблемой для развития данного кинотеатра является нежелание банков давать без залога кредиты на обновление технического оснащения. Еще одним негативным фактором является то, что несмотря на Закон о кино, согласно которому государство должно помогать кинотеатрам, существенной поддержки нет. Непосредственным конкурентом «Дружбы» является кинотеатр «Космос». Но дела обстоят в нем значительно хуже - оборудование и здание сильно устарели. Потенциальных конкурентов пока не намечается.

Исходя из проведенных рыночных исследований можно сделать вывод, что последние нововведения в ООО способствовали его раскрутке и возможности дальнейшего развития и получения прибыли.

СТРАТЕГИЯ БРЕНДИНГА ООО «КУРЬЕРСКАЯ АВИАПОЧТА УКРАИНЫ».

Шаповалова М.Ю.

В условиях конкурентной борьбы производители товаров и услуг в Украине все шире применяют современные маркетинговые инструменты. Об актуальности брендинга свидетельствуют огромное количество вакансий и высокие заработные платы бренд-менеджеров на рынке рабочей силы Украины.

Под «брендингом» следует понимать науку и искусство создания и продвижения торговых марок с целью формирования долгосрочного предпочтения к ним. Эффективность бренда достигает своего максимума тогда, когда его поведение полностью согласуется с общей стратегией, которая в свою очередь в решающей степени определяется особенностями рынка. Для определения оптимальной стратегии брендинга проводится анализ рынков по параметрам ориентации потребителей на цену или качество и озабоченностям бренда.

Основные требования к успешному брендингу рассмотрим на примере бренда «Курьерская Авиапочта Украины» (КАУ). Компания является оператором на рынке экспресс-доставки деловой корреспонденции и грузов по принципу «из рук в руки» (курьерские услуги) с 1999 года. На рынке доминирует европейская компания DHL (около 60% украинского рынка), успешно функционируют Federal Express (США), TNT (Австралия) и ряд украинских компаний (КСД, Экспресс-почта и др.). В настоящий момент КАУ – это высококвалифицированная команда профессионалов и четкая технологическая схема, позволяющие обеспечить доставку документов и грузов по Украине, СНГ и всему миру в кратчайшие сроки в соответствии с международными стандартами сервиса.

За четыре с половиной года существования КАУ стала одним из лидеров по числу клиентов и по площади покрытия услугой рынка Украины. Основа успеха – эффективный брендинг, т.к. деятельность компании началась с разработки и регистрации товарного знака, фирменной упаковки (конверта) и стиля компании (форменной одежды курьеров, раскраски автомобилей; единых стандартов оформления региональных представительств). Были выдержаны 3

важнейших инструмента строительства бренда: стабильность продукта (неизменное качество); последовательно возобновляемая дистрибуция (предоставление услуги ежедневно через широкую сеть представительств); маркетинговая поддержка (выбор каналов коммуникаций с учетом характеристик целевой группы).

В бренде КАУ успешно сочетаются: известность (узнаваемость) имени бренда, возможность построения ассоциаций (из названия компании очевиден профиль ее деятельности); лояльность потребителей к бренду (за счет украинской принадлежности делается акцент на сравнительные преимущества по доставке корреспонденции по Украине); воспринимаемые ценности и качество: за счет успешного брендинга компания долгосрочно проводит ценообразование в нише между иностранными брендами (стоимость доставки по Украине около 20 Евро) и украинскими конкурентами (15 грн.), продавая услугу за 27 грн.

К настоящему моменту под брендом «Курьерская Авиапочта Украины» осуществляет свою деятельность несколько десятков юридических лиц, сформировавших единую общеукраинскую сеть обслуживания. Наличие центрального аппарата в Киеве позволяет проводить единую политику обеспечения качества услуги, а также всеукраинскую рекламную поддержку бренда. За централизованную маркетинговую стратегию (в т.ч. брендинг), отвечает отдельно выделенная штатная единица – зам. директора по развитию. С внесением каких-либо изменений в фирменный стиль проводится ребрендинг.

Компании, представленные на высокотехнологичном рынке услуги по экспресс-доставке, которые не учли требований эффективного брендинга, не могут высокоприбыльно вести свою деятельность («Визард-экспресс», «Ваш курьер», фельдегерская служба).

В завершении хотелось бы добавить, что какими бы сложными ни казались и не были бы на самом деле задачи брендинга, продуманная стратегия по его реализации практически гарантирует положительный результат. Успешные предприятия и в нашей стране и за рубежом своей практической деятельностью постоянно доказывают эффективность систематического подхода к формированию бренда.

ВИДЫ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Еловенко Б.Ю.

Инновации стали промышленной религией нашего века. Для бизнесмена они являются основным средством повышения прибылей, ключом к новым рынкам сбыта. Правительства делают ставку на инновации, когда пытаются преодолеть экономический кризис.

Понятие “инновации” применяется ко всем новшествам, как в производственной, так и в организационной, финансовой, маркетинговой, научно-исследовательской, учебной и других сферах, к любым усовершенствованиям, обеспечивающим повышение экономических, социальных, экологических или других результатов, а также создающих возможность их получения.

В рыночной экономике основная масса инноваций реализуется предпринимательскими структурами как средство решения производственных, коммерческих задач, как важнейший фактор обеспечения стабильности их функционирования, экономического роста и конкурентоспособности. Большинство инноваций, следовательно, ориентировано на рынок, на конкретного потребителя или потребность.

Инновации могут быть радикальными. В этом случае они представляют собой существенное обновление бизнес-линий предприятия. Они могут быть также инкрементальными, то есть иметь характер лишь отдельных усовершенствований. Тогда они выступают как частичное обновление бизнес-линий предприятия.

Инновации классифицируют следующим образом:

- **технологические инновации**, направленные на создание и освоение в производстве новой продукции, технологии, модернизацию оборудования, реконструкцию зданий, реализацию мероприятий по охране окружающей среды;
- **производственные инновации**, ориентированные на расширение производственных мощностей, диверсификацию производственной деятельности;
- **экономические инновации**, связанные с изменением методов планирования производственной деятельности;
- **торговые инновации**, направленные на целевые изменения

сбытовой деятельности;

- **социальные инновации**, связанные с улучшением условий труда, социального обеспечения коллектива;
- **инновации в области управления**, направленные на улучшение организационной структуры, методов принятия решений.

Инновационный процесс — это не просто внедрение чего-либо нового, а такие изменения в целях, условиях, содержании, средствах, методах, формах организации производственного и управленческого процессов, которые:

- обладают новизной;
- обладают потенциалом повышения эффективности этих процессов в целом или каких-то их частей;
- способны дать долговременный полезный эффект, оправдывающий затраты усилий и средств на внедрение новшества;
- согласованы с другими осуществляемыми нововведениями.

Качество реализованных нововведений существенно зависит от того, как организован инновационный процесс. Наиболее часто недостатки в инновационной деятельности предприятий проявляются в следующих формах:

- потенциально эффективные инновации не внедряются или внедряются со значительной задержкой во времени. В результате не используется возможность получения полезного эффекта от их внедрения;
- вследствие допущения ошибок в оценке полезности или же внедрения инновации не потому, что она может дать полезный эффект, а потому, что она модна, внедряются инновации, которые не обладают необходимым инновационным потенциалом;
- внедрение инновации в силу явного или скрытого сопротивления или плохой организации внедрения не дает ожидаемого результата;
- внедрение инновации требует значительно больших затрат, чем ожидалось при принятии решения о внедрении;
- сроки внедрения оказываются значительно большими, чем первоначально ожидалось из-за их ошибочной оценки, плохой организации внедрения или же сильного сопротивления инновации.

Для обеспечения эффективности инновационной деятельности следует учитывать наиболее частые встречающиеся проблемы инновационной деятельности и избегать их появления.

АНАЛИЗ РЫНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ СЕРТИФИКАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Линник Ю.Н.

Развитие рынка экологических товаров и услуг является одним из основных факторов обеспечения стабилизации предприятий. Становление и развитие рынка экологических услуг необходимо проводить посредством внедрения экологического аудита и информационных услуг; правового обслуживания по эколого-экономическим вопросам; организации консалтинговых, инженеринговых, венчурных фирм; лицензирования деятельности природоохранного назначения.

Объем рынка экологической сертификации в значительной мере зависит от заинтересованности предприятий в прохождении сертификации. Среди основных мотивов прохождения сертификации по ИСО для предприятий можно назвать конкурентные преимущества (в основном, для поставок продукции в Западную Европу, для привлечения серьезных иностранных инвесторов и получения кредитов), решение взаимоотношений с государственными инспекциями (обоснование соблюдения экологических норм), забота об имидже. Таким образом, развитие импорта, активизация иностранных инвестиций, принятие новых законов и государственных стандартов, популяризация «экологически безопасной» продукции и услуг определяют перспективы рынка экологической сертификации.

В качестве примера можно привести ситуацию по спросу на экологически сертифицированные лесные товары, который в ряде европейских стран (Великобритания, Германия, Нидерланды и др.) достиг 30% емкости рынка.

Опыт западных компаний показывает, что после сертификации доход от реализации продукции может быть увеличен в среднем на 10-15%. По данным маркетинговых исследований компании «Бизнес Эксперт Инвест» на примере прохладительных напитков, наиболее важными характеристиками продукции для потребителей являются: качество - 31% респондентов, экологическая чистота - 25,9%, стоимость - 23,8%, внешний вид товара - 12,9%, упаковка - 5,2%, мода на данный товар - 0,5%.

РОЛЬ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Опанасюк Ю.А.

В условиях перехода к рыночной экономике жизнедеятельность предприятия зависит от прибыли, получаемой от выпуска и реализации конкурентоспособной продукции. В связи с этим на первый план выдвигается необходимость повышения эффективности управления товарной политикой и получения максимальной прибыли в результате изучения "спроса-предложения", потребностей потребителей, выпуска продукции соответствующего уровня качества, рационального использования всех видов ресурсов, организации действенного механизма формирования товарной политики машиностроительного предприятия и управления ею.

Товарная политика предполагает определенный набор действий или заранее обдуманых методов и принципов деятельности, благодаря которым обеспечивается преемственность и целенаправленность мер по формированию и управлению ассортиментом товаров.

Хорошо продуманная товарная политика не только позволяет оптимизировать процесс обновления ассортимента, но и служит для руководства предприятия своего рода ориентиром общей направленности действий, позволяющим корректировать текущие ситуации.

Товарная политика в системе маркетинга охватывает:

- планирование товарного ассортимента;
- обеспечение конкурентоспособности товаров;
- определение товарных стратегий в соответствии со стадией жизненного цикла товаров;
- политику нововведений;
- определения товарной марки, упаковки и сервиса;
- позиционирование товаров.

При разработке маркетинговой товарной политики в отношении товаров потребительского назначения особое внимание уделяется вопросам упаковки и торговой марки, а в отношении товаров производственного назначения - их сервисному обслуживанию.

Как пример показан анализ товарной политики на Сумском промышленном предприятии «СМНПО им. Фрунзе» по группе товаров насосов НСШ.

Номенклатура насосов включает:

- водокольцевые вакуумные насосы и компрессоры, ротационные насосы в углеродистом, нержавеющей и титановом исполнении;
- центробежные высоконапорные многосекционные насосные агрегаты ЦНС 180 для заводнения затухающих нефтяных пластов и интенсификации добычи нефти;
- широкую гамму насосов для химической промышленности;
- шламовые насосы типа ЦПН, НШБ для предприятий металлургической и цементной промышленности;
- насосы типа НСШ для угольной промышленности.

Основными конкурентами предприятия при производстве насосов являются: Ясногорский машиностроительный завод; Луганский станкостроительный завод, «Южгидромаш». При оценке конкурентоспособности насосов НСШ с продукцией конкурентов сделан вывод, что товары нашего предприятия лучше по конкурентоспособности, однако это связано с высоким качеством, но никак не ценой (она превышает цены конкурентов в 2 раза).

Для совершенствования товарной политики предприятия предлагается снизить цену посредством снижения нормы прибыли и применения стратегии «низких издержек» при неизменном качестве товара.

Литература:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручник. – Донецьк, 2002. – 562с.
2. Официальный сайт СМНПО им. Фрунзе// <http://www.frunze.com.ua>
3. Номенклатурный перечень насосов, выпускаемых ОАО «Сумское НПО им. М.В. Фрунзе»

ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, СПОСОБСТВУЮЩИХ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ЗАДАЧ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Ткаченко И.Ю

Глобальная сетевая экономика получила название Networks Economy. Другое используемое определение – New Economy или Internet Economy. Привлекательность и эффективность сетевой экономики зависит от наличия в ней критической массы экономических агентов и развитой электронной инфраструктуры, которая делает возможным их электронную деятельность. Электронный бизнес состоит из следующих структурно-функциональных составляющих: электронная коммерция, электронные закупки, электронное обслуживание заказчиков, электронное обслуживание деловых партнеров, электронное обслуживание служащих, электронное обслуживание влиятельных лиц.

Если в основу классификации положить критерий установления электронных взаимоотношений между основными экономическими субъектами (агентами), то электронный бизнес (электронная коммерция) включает в себя следующие составляющие: "Предприятие–Предприятие" (B2B), "Предприятие–Потребитель" (B2C), "Потребитель–Потребитель" (C2C), "Потребитель– Предприятие" (C2B) и "Предприятие–Правительство (B2O).

Предприятие – Предприятие (B2B) имеет место, когда два предприятия на основе договоров осуществляют сделки купли-продажи товаров и услуг; платежи, маркетинг через Интернет.

Предприятие – Потребитель (B2C) предусматривает продажи предприятием своих товаров и услуг через Интернет напрямую потребителям.

Потребитель – Потребитель (C2C) – одни потребители на основе заключенных сделок и с помощью Интернет-провайдеров продают товары другим потребителям.

Потребитель – Предприятие (C2B) – потребители через Интернет делают свой выбор посредством предложения своей цены на различные товары и услуги, предлагаемые предприятиями.

Предприятие – Правительство (B2O) – предприятие через Интернет предлагает и осуществляет свои услуги правительственным

организациям.

Интернет-экономика представляет собой сетевую системно организованную многоуровневую пространственную структуру взаимоотношений в Интернете между экономическими агентами, включающую индустрию создания новых информационных технологий и информационных продуктов, телекоммуникационные и провайдерские услуги, электронный бизнес, электронные рынки, электронные биржи, телебанкинг, телеработу и другие составляющие и которая развивается в соответствии со своим специфическими целями и критериями эффективности.

На место традиционному бизнесу приходит электронный или Интернет-бизнес, развивающийся на базе высоких технологий и включающий в себя качественно новые методы работы компаний, которые позволяют им обеспечить конкурентные преимущества за счет увеличения инвестиций, сокращения затрат, расширения сферы деятельности и выявления новых каналов сбыта, привлечения новых потребителей и улучшения обслуживания клиентов, большей мобильности и оперативности при принятии управленческих решений, возможности конвергенции. Электронная коммерция выполняет функции маркетинга, продажи и приобретения продукции, услуг, ценных бумаг в сети Интернет.

Конвергенция Интернет-бизнеса возникает на основе сетевых Интернет-технологий и представляет собой интеграцию или более свободное взаимопроникновение различных видов деятельности и переплетение различных функций Интернет-компаний при расширении своего бизнеса, при инвестировании ими в различные сферы, при освоении новой рыночной ниши, что предоставляет им возможность успешно работать на самих различных рынках. В процессе сетевой конвергенции имеет место определенный интегральный эффект и формируются электронные интегрированные компаний.

Сегодня в информационном Интернет пространстве разворачивается острая конкурентная борьба как между традиционными компаниями и новыми Интернет-компаниями, так и среди новых Интернет-компаний. В последнее время все чаще новые Интернет-компания, которые имеют пока небольшую, но быстро растущую долю на рынке, поглощают традиционные промышленно-финансовые компании. Следовательно, меняются пропорции между секторами и подразделениями экономики.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГЛУХОВСКОЙ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

Сухоручкина Т.В.

Развитие дорожного хозяйства страны требует практической реализации научно обоснованной стратегии его управления с использованием современных информационных технологий. На базе данных о текущем и перспективном состоянии дорог и с использованием как системы существенных ограничений по реализации стратегий управления, так и определенных критериев по достижению цели сегодня в мире создаются различные модели по управлению дорожным строительством.

Учитывая это необходимо выделить актуальность разработки более простых эффективных моделей по управлению дорожным хозяйством регионов на базе усовершенствования методов комплексной оценки состояния автомобильных дорог для своевременного назначения и выполнения ремонтно-восстановительных работ на отдельных объектах или сетях дорог определенного классификационного уровня в условиях ограниченных ресурсов.

Глуховское межхозяйственное дорожно-строительное предприятие – совместное предприятие по агропромышленному строительству образовано на добровольных основах уполномоченных представителей организаций, которые объединили свои ресурсы для осуществления строительства и благоустройства дорог и площадок в хозяйствах паевиках и других хозяйствах Глуховского района Сумской области. Но в данный момент из-за плохого финансового состояния организации-паевики не могут финансировать дорожно-строительные и восстановительные работы. Бюджетом не предусмотрены средства на строительство дорог района, хотя это крайне необходимо. Поэтому организация основным видом деятельности не занимается, а оказывает услуги различного вида. Но этот объем работы не достаточен для нормального функционирования, предприятие находится в кризисном состоянии, о чем свидетельствует проведенный анализ финансовой деятельности.

Поэтому необходимо провести ряд антикризисных оперативных мероприятий, разработать антикризисную программу и реализовать ее, а также возможно изменить форму собственности, провести реструктуризацию.

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ НАКЛАДНИМИ ВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Матюхіна Ю.Г.

В умовах конкурентного середовища основним фактором підвищення прибутковості виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств, забезпечення їхньої стабільності у ринковому середовищі є створення дієвої системи управління витратами, зокрема накладними.

Накладні витрати – самостійна економічна категорія, бо вони є частиною сукупних витрат виробництва і виконують функцію забезпечення безперервності виробничо-господарського процесу. З огляду на це дослідження проблеми управління накладними витратами підприємств у сучасних умовах набуває особливого значення і повинно мати системний характер.

Накладні витрати – це витрати на управління та обслуговування виробництва і збуту продукції, які впливають на фінансовий результат діяльності підприємства. Їх визначають за сукупністю ознак: неможливістю безпосереднього віднесення на виробництво конкретної продукції; виникнення поза основним виробництвом; призупиненням випуску окремого виду продукції, яке не призводить до зниження цих витрат; впливом на кінцевий результат діяльності підприємства.

Накладні витрати є відносно змінними величинами, динаміка яких залежить від сукупності зовнішньоекономічних і внутрішньовиробничих факторів. До зовнішніх факторів відносяться особливості ринків постачання і збуту, а також тип конкурентного середовища і конкурентної стратегії цього підприємства на ринку, а до внутрішньовиробничих, поряд з тими, що традиційно враховуються при побудові облікової моделі підприємства за типом виробничої технології та структурою асортименту продукції, – структуру усіх основних і допоміжних внутрішньогосподарських процесів, рівень охоплення їх інформаційними технологіями тощо.

Важливою передумовою ефективного управління накладними витратами, забезпечення фінансової стабільності, конкурентоздатності й економічного розвитку підприємства є розуміння економічної природи цих витрат і вміння їх правильно класифікувати. На основі класифікації накладних витрат можна точніше показати різницю між будь-якими компонентами витрат, розробити відповідний механізм

стимулювання зниження витрат як у цілому, так і в розрізі окремих груп. Це дасть змогу здійснювати ефективне управління накладними витратами на усіх стадіях розвитку виробництва.

Система управління накладними витратами на промислових підприємствах має функціональний та організаційний аспекти, складовими цієї системи є: нормування, планування і прогнозування накладних витрат за видами продукції та структурними підрозділами підприємства; управлінський та фінансовий облік, аналіз і оцінка ефективності формування витрат; поточний контроль за накладними витратами і відповідальність за неефективне управління ними; стимулювання працівників за зниження рівня накладних витрат і підвищення ефективності їх використання.

Ефективність контролю за формуванням накладних витрат і правильністю списання їх на собівартість продукції залежить від того, яким методом виявляються відхилення фактичних витрат на виробництво від їх прогнозованого рівня та за який термін вони узагальнюються і подаються рішення щодо мінімізації негативних відхилень. Основними умовами організації такого контролю є точність і своєчасність, простота, об'єктивність і зрозумілість, стратегічна спрямованість і орієнтація на кінцевий результат.

Механізм управління накладними витратами підприємства має охоплювати кадрове, інформаційне, юридичне, матеріально-технічне, фінансове забезпечення, координацію та контроль дій виробничо-господарських підрозділів і процесів виконання функцій.

Основними умовами ефективного функціонування механізму управління накладними витратами підприємств є:

- готовність керівництва підприємства до певних змін і роботи в нових умовах господарювання;
- наявність менеджменту, який здатен результативно проводити процес управління накладними витратами;
- наявність нормативно-правової бази, яка б окреслила головні аспекти функціонування цього механізму.

Проблема управління накладними витратами полягає головним чином не в економії, а в пошуку і досягненні їх оптимального рівня до кожного окремого підприємства. Надмірне скорочення накладних витрат призводить до негативних наслідків: зменшення мотивації управлінського персоналу, рівня автоматизації і комп'ютеризації їхньої роботи, зниження якості обслуговування виробництва тощо.

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Томашевская С.А.

Целью разработки стратегии ведения бизнеса является достижение предприятием конкурентных преимуществ за счет анализа рыночной ситуации и разработки мероприятий, которые позволят ему добиться максимального результата в текущем и будущем периодах.

В научной литературе существует несколько толкований понятия «стратегия». Обычно под стратегией понимается «генеральное направление действия организации, следование которому должно привести ее к достижению своих целей». Другими словами, стратегия – это инструмент достижения долгосрочной цели. Она объясняет, что нужно сделать, чтоб достичь конкретной цели.

Необходимо отметить, что нет единого оптимального подхода к определению стратегии, существуют различия, зависящие от размеров организации. Процесс определения стратегии в организациях малого бизнеса значительно отличается как по своей природе, так и по требованиям. Это обусловлено следующими обстоятельствами:

- малый бизнес производит сравнительно мало товаров и услуг;
- ресурсы малого предприятия ограничены;
- основное их конкурентное преимущество – это способность быстро меняться;
- они, в основном, не имеют формальных процедур для наблюдения за внешней средой, для создания прогнозов или оценки и контроля стратегии, которой они руководствуются в данное время;
- основная часть управленческого аппарата получила свои знания в процессе работы. Более того, они имеют тенденцию полагаться на опыт и интуицию, а не на формальные процедуры.

По этим причинам процесс формулирования стратегии в малом бизнесе менее формальный, систематический и регулярный, чем в крупных организациях. Но это не значит, что малые предприятия совсем не занимаются разработкой стратегии или делают это недостаточно хорошо. На самом деле, в некоторых малых фирмах

проводится очень эффективная разработка стратегии, даже если она неформальная и значительно упрощенная.

Существуют следующие стратегии развития малого бизнеса.

Стратегия копирования. В рамках данной стратегии малая фирма может пойти по одному из двух путей:

- выпускать марочный продукт по лицензии крупной фирмы;

- осваивать и выпускать копию, прообразом которой является какой-либо оригинальный продукт.

Стратегия оптимального размера. Эта стратегия заключается в освоении мелкомасштабных и специализированных рынков и тех областей деятельности, в которых крупное производство неэффективно, а оптимальным является малое предприятие (например, небольшие магазины, кафе, предприятия в сфере бытового обслуживания).

Стратегия участия в продукте крупной фирмы. В рамках крупного производства наибольшие издержки приходятся на участки мелкого и малотехнологичного производств. Крупной фирме часто выгоднее отказаться от этих видов работ, закупая отдельные детали, узлы, комплектующие у малых предприятий. В свою очередь малая фирма получает возможность гарантированного субподрядного заказа и связанные с этим преимущества.

Стратегия участия в системе сбыта (использования преимуществ) крупной фирмы. Используя эту стратегию, малые фирмы выступают в качестве представителей крупной, участвуя при этом в ее сбытовой сети (заказы, продвижение и реализация товаров, сервисное и послепродажное обслуживание).

Многообразие рыночных ситуаций предполагает разнообразие используемых предприятиями стратегий. В конкурентной борьбе с крупными фирмами малый бизнес использует, прежде всего, свои главные преимущества – гибкость, мобильность, территориальную маневренность. Эти свойства позволяют предпринимателям чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка, используя оптимальные стратегии ведения бизнеса.

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ БАНКОВСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Загребельная Е.Ю.

Обеспечение трудовой мотивации сотрудников банка является одной из важнейших функций современного руководителя. В связи с ростом интенсивности работы в банковской сфере, а также с внедрением новых банковских технологий и возрастанием уровня сложности работ решение производственных задач все сильнее увязывается с человеческим фактором, с отношением персонала к работе, личной заинтересованностью в повышении качества работ, готовностью творчески подходить к решению задач.

Характерная черта функционирования украинских банков — отсутствие современной системы мотивации эффективной деятельности банковского персонала. Мотивацию рассматривают как многоуровневую систему, которая согласовывает, с одной стороны, мотивы самого работника, его потребности, жизненные цели, с другой — цели руководства компании и всего коллектива.

Можно условно выделить основные элементы и факторы мотивационной системы. При этом, в зависимости от типа предприятия, отдельные виды мотивации приобретают свой специфический вид, дополняются или изменяются. Элементы мотивационного пакета действуют эффективнее при одновременном применении нескольких из них.

Материальное стимулирование традиционной включает заработную плату, премии, часть прибылей, возможность приобретения акций и т.д.

Социальное обеспечение предусматривает медицинское и пенсионное страхование, социальные льготы, заботу про детей и родственников, оздоровительные мероприятия.

Организационная культура дает людям ощущение причастности к общему делу, создает основу для стабильности, движения в нужном направлении.

Моральное стимулирование предвидит вручение грамот, ценных подарков, отличий, проведение внутрикорпоративных конкурсов, устные поощрения.

Обучение, повышение квалификации. Тренинги, курсы, семинары на предприятии и за его пределами, адаптация новых сотрудников являются очень мощным элементом мотивации.

Карьерный рост, участие в принятии решений. Удовлетворение своих амбиций в рамках компании, оправданные ожидания — необходимые условия продуктивной работе.

Оценка труда. Важным для работника является профессиональный рост. Он может быть подтвержден при помощи аттестации.

Все вышеперечисленные элементы системы мотивации относятся к позитивной мотивации, целью которой является стимулирование работников к более эффективному труду. Наряду с позитивной менеджмент банка использует также негативную мотивацию — штрафные санкции за плохую работу. Цель негативной мотивации — удержание от нарушений трудовой дисциплины.

— Основные принципы формирования системы стимулирования:

- соответствие стратегии корпоративной культуре банка;
- осуществление банком политики в пределах бюджета;
- последовательность решений относительно оплаты труда;
- упрощение процедуры вознаграждения за эффективность работы;
- реальная возможность для персонала банка карьерного роста, повышения квалификации, увеличения заработной платы.

Система мотивации персонала коммерческого банка должна соответствовать стратегии банка, непосредственно зависеть от результатов работы, полномочий и значений работы, соответствовать ожиданиям персонала, учитывать индивидуальные качества работника, обладать гибкостью и возможностью усовершенствования с учетом факторов внутренней и внешней среды, отличаться комплексностью и взвешенностью. Она должна содержать механизм, который создавал бы основу объективной оценки трудоспособности, знаний, возможностей, опыта работников, приближения интересов банка к интересам работников и наоборот.

В условиях понижения доходности банковских операций и ужесточения конкуренции именно в мотивации сотрудников могут быть найдены те резервы, которые позволят банку не только пережить трудные времена, но и создать предпосылки для развития и процветания в будущем.

«ВНУТРЕННИЙ PR» В СИСТЕМЕ МОТИВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Татаренко И.

Безусловен тот факт, что человек лучше работает, когда верит в результаты своего труда, когда имеет гарантии «на будущее» и знает, что его старания не останутся незамеченными. Как достичь этого? Безусловно, соблюдая несколько простых принципов «внутреннего PR», можно достичь ощутимого эффекта и повысить мотивацию наемных работников.

Public Relations (PR) – это комплекс организационных мероприятий, направленный на формирование заданной целевой аудитории ранее разработанного образа (имиджа) объекта.

«Внутренний PR» направлен на создание «корпоративного духа» среди сотрудников фирмы, на осуществление вертикальных связей в системе управления фирмы, на развитие патриотизма и т. п. Задача «внутреннего PR» – сформировать у каждого сотрудника фирмы представление о фирме и его (сотрудника) месте в ней.

«Внутреннего PR» включает в себя:

- мероприятия, направленные на формирование чувства патриотизма среди сотрудников фирмы;
- действия по разъяснению политики руководства рядовым сотрудникам;
- изучение и анализ мнения рядовых сотрудников о фирме и руководящих лицах;
- антикризисные программы для сотрудников фирмы;
- оповещение сотрудников о социальных программах фирмы и случаях материального поощрения.

Глобальная PR-кампания реализовывалась еще в советские времена вполне современными средствами (статьи и газеты, грамоты и значки, собрания профкомов и завкомов); лозунг «Народ и партия – едины!» - замечательный слоган для любой сегодняшней партии. Взглянув на среднестатистическую японскую фирму, мы увидим все те же элементы «внутреннего PR» (доска почета, построения-линейки, собрания митинги, даже самодеятельность и клубы по интересам).

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ – ОДИН З ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В.Ф. Грищенко, І.В. Андрусенко

Лібералізація зовнішньої торгівлі в Україні створила передумови для нарощування експорту вітчизняних товарів та послуг. Затримка з проведенням ринкових перетворень і надто повільна реструктуризація промисловості призвели до погіршення структури зовнішньої торгівлі України. На відміну від країн Центральної та Східної Європи, Україна так і залишилась експортером переважно сировини та напівфабрикатів і не спромоглася збільшити частку товарів з високою доданою вартістю в загальній структурі експорту. Сировинна спрямованість українського експорту зумовлює його вразливість до коливань цін на світовому ринку. Висока енергоємність зорієнтованих на експорт галузей (металургії, хімічної промисловості) спричиняє залежність експорту від поставок імпортних енергоносіїв, не дає можливості спрямовувати валютні надходження від експорту на технологічне оновлення виробництва, посилює залежність від Росії.

Україна втрачає свої традиційні (і наближені географічно) ринки збуту, однак при цьому надто повільно просуває продукцію на нові ринки.

За рівнем запасів та видобутку мінерально-сировинних ресурсів Україна входить до числа провідних країн континенту. В її надрах виявлено понад 200 видів корисних копалин, відкрито близько 20 тис. родовищ. Україна має значний

потенціал міжнародної спеціалізації в галузях АПК. Вона володіє понад 25% найбільш родючих чорноземів світу, має сприятливі кліматичні умови. Проте, Україна має значний потенціал у високотехнологічних галузях, а також Україна має значний потенціал експорту послуг. Вона має високий потенціал у наданні послуг з транзиту природного газу і володіє газотранспортною системою з високою пропускнуою спроможністю — 290 млрд. куб. м на вході і майже 170 млрд. куб. м на виході на рік. Протягом найближчих 3-5 років Україна має можливість стати європейським центром розподілу електроенергії, природного газу, нафти та нафтопродуктів, причому не лише з Росії, а й з країн Каспійського регіону та Центральної Азії. Україна має значний нереалізований потенціал розвитку високотехнологічних галузей промисловості. Маючи високий експортний потенціал, Україна поки що використовує його недостатньо ефективно, порівняно з іншими державами. Так, за обсягами експорту товарів на душу населення, Україна поступається не лише розвиненим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи. Зростання експорту відбувалося на фоні зниження реального ВВП та внутрішнього споживання.

Є підстави стверджувати, що потенціал екстенсивного розвитку експорту вже майже вичерпано. Необхідно впроваджувати якісні зміни — насамперед, змінити структуру експорту в напрямі збільшення частки кінцевої продукції в загальному обсязі експорту; підвищити ефективність експортних операцій; відновити присутність на традиційних ринках і зміцнити позиції на нових перспективних ринках; вдосконалити державне регулювання зовнішньої економічної діяльності.

АНАЛІЗ РОЗВИТОКУ ЗОВНІШНЬОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У 2003 РОЦІ

Андрусенко І.В, Грищенко В.Ф.

Протягом 2003 року відбувалися зміни в структурі українського експорту та імпорту товарів: збільшилася частка товарів кінцевого споживання. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами за 2003 рік становив 45549,462 млн. доларів США і збільшився проти 2002 року на 33,6%, в тому числі експорт – 22895,026 млн. доларів (збільшився на 40,3%), імпорт – 22654,436 млн. доларів (збільшився на 27,7%). Позитивне сальдо становило 240,590 млн. доларів (за 2002 рік – 1779,657 млн. дол.). Коефіцієнт покриття імпорту експортом становив 1,01 (за 2002 рік – 1,11).

Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 213 країн світу. Найбільші обсяги експортних поставок здійснювались у Російську Федерацію – 22,6% від загального обсягу експорту, Туреччину - 6,2, Італію – 5,1%, Німеччину - 4,4, Сполучені Штати Америки – 3,5, Китай – 3,3, Польщу – 3,1%, Угорщину – 2,9% відсотка. Найбільші імпортні надходження здійснювались з Російської Федерації – 36,9%, Туркменістану – 10,5%, Німеччини - 8,7%, Казахстану - 4,2%, Польщі та Сполучених Штатів Америки – по 2,9%, Білорусі та Італії – по 2,6 відсотка. Географічна структура українського експорту-імпорту товарів представлена у таблиці 1.

У загальному обсязі експорту товарів за 2003 рік порівняно з 2002 роком збільшилась частка молока і молочних продуктів - з 0,9% до 1,6%, палива мінерального, нафти та продуктів її переробки – з 5,5% до 7,3%, паперу та картону - з 1,3% до 1,6%, інструментів - з 0,2% до 2,3%, механічних машин та устаткування - з 6% до 7,7%. Натомість зменшилась частка руд, шлаків та золи - з 3,2% до 2,6%, продуктів неорганічної хімії - з 4,3% до 3,4%, добрив - з 2,9% до 2,3%, чорних металів - з 34,5% до 30,6%, виробів з чорних металів – з 4,5% до 4%, алюмінію та виробів з нього – з 3,3% до 2,6%, електричних машин – з 3,3 до 2,9 відсотка. У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка фармацевтичних продуктів, включаючи медикаменти – з 1,9% до 2,2%, паперу та картону – з 2,2% до 2,8%, виробів з

чорних металів -- з 0,9% до 1,2%, механічних машин та устаткування - з 9,5% до 10,5%, засобів наземного транспорту, крім залізничного - з 3,1% до 4%. Зменшилась частка руд, шлаків та золи -- з 3% до 2,1%, палива мінерального, нафти та продуктів її переробки -- з 43% до 39,6%. Питома вага бартерних (товарообмінних) операцій у загальному обсязі експорту та імпорту країни становила по 0,3% (за 2002 рік відповідно 1,5% та 1,4%).

Таблиця 1

Географічна структура українського експорту-імпорту товарів

ПОКАЗНИК	ЕКСПОРТ (млн. доларів США)								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Всього	14400,8	14231,9	12637,4	11581,6	14572,5	16264,7	17928,737	22895,026	4154,990
Країни СНД	7405,2	5585,7	4202,3	3252,2	4497,5	4675,4	4373,301	6045,073	930,545
Інші країни	6995,6	8646,2	8435,1	8329,4	10075,0	11589,0	13555,436	16849,953	3224,445
ПОКАЗНИК	ІМПОРТ (млн. доларів США)								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Всього	17603,4	17128,0	14675,6	11846,1	19356,0	15775,1	16149,080	22654,436	3302,769
Країни СНД	11175,9	9879,4	7897,0	6743,2	8039,9	8832,2	8146,353	10329,418	1701,294
Інші країни	6427,5	7248,6	6778,6	5102,9	5916,1	6942,9	8002,727	12325,018	1601,475

* -- представлені дані за перший квартал 2004 року

Незважаючи на досить непоганий стан у зовнішній торгівлі слід відмітити деякі негативні тенденції, непомітні на фоні здавалося б позитивних кількісних показників.

В останні роки на світових ринках значно відчувається конкуренція промислових товарів і країн із порівняно низькою оплатою праці. До Південної Кореї, Сінгапуру, Тайваню, Гонконгу тепер приєдналися Бразилія, Пакистан, Малайзія та інші менш розвинуті країни. Тому перспективи торгівлі трудомісткою українською продукцією, в тому числі й продукцією з інших країн СНД, значно погіршилися. Відносно низькі питомі витрати на робочу силу вже не є тією конкурентною перевагою, якою вони були до останнього часу.

На думку експертів, криза в американській економіці, події в ісламському світі, де присутні економічні інтереси України, також внесуть значні корективи в розвиток зовнішньоекономічної діяльності у 2004 році. В цьому році експертами прогнозується збільшення імпорту приблизно на 7 -- 8% та зниження українського експорту на 10 -- 15%.

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА ЙОГО СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ.

Мартинець В.В. Ліфиренко О.М.

Фондовий ринок-важлива складова ринкової економіки. В Україні, як і в інших країнах з перехідною економікою, оборот цінних паперів стає однією з основних галузей фінансової сфери, без якої даремно сподіватися на нормальне функціонування складного механізму ринкової економіки.

Словом „фонд” широко користуються для визначення різних за змістом економічних понять, але найчастіше – для визначення суми грошових або матеріальних цінностей, що мають цільове призначення. Так само називають і сукупність цінних паперів. Відтак ринок, на якому обертаються (продаються й купуються) цінні папери, називається фондовим.

Фондовий ринок є структурованим: ринок акцій, ринок облігацій, ринок опціонів тощо. Атрибутами фондового ринку є цінні папери різних типів, видів і різновидів, економічні суб'єкти, ринкова технологія, інфраструктура та ін.

Грошовий ринок (він же фінансовий) складається з двох частин-сфери обороту грошей і сфери обороту цінних паперів у вигляді купівлі-продажу короткотермінових документів. Ринок цінних паперів, у свою чергу складається з фондового ринку (ринку капіталу, інвестиційного ринку) і вже згаданої сфери грошового ринку, що в ній здійснюється оборот короткотермінових цінних паперів, яку можна розглядати як складову одночасно обох ринків.

Поява акціонерних товариств сприяла виникненню нового виду цінних паперів-акцій. Бурхливий розвиток акціонерних компаній, конкурентна боротьба і монополізація промисловості потребували додаткових джерел фінансування. У результаті структура фіктивного капіталу поповнилася третім елементом-приватними облігаціями. У цей період осередком обігу цінних паперів стає фондова біржа. Державно-монополістичний капіталізм посилює зв'язок фіктивного капіталу з кредитно-фінансовими установами, банки стають посередниками у позабіржовому обороті. Емісія державних облігацій збільшується. Відбувається подальше накопичення фіктивного капіталу. Розвиток його ринків розширює самостійність цінних

паперів, що призводить до різкого відриву ринкової вартості цих інструментів від балансової.

Вітчизняна фондова практика почалася із розширення випуску державних облігацій. Останні разом зі змінами, внесеними в механізм господарювання на рівні низової ланки, стали потужним поштовхом для розвитку ринку цінних паперів. Відбулася диверсифікація попиту на позикові ресурси і гостро постала проблема пошуку нових форм пропозиції кредитних коштів. Тобто об'єктивно виникла необхідність розширення практики випуску цінних паперів. Проте необхідність не означає автоматичного розвитку.

Розвиток господарського та державного кредитів становить економічну основу формування ринку цінних паперів. Учасники господарського обороту самостійно вибирають суб'єкти кредитно-фінансової угоди.

Розвиток господарського та державного кредитів становить економічну основу формування ринку цінних паперів. Учасники господарського обороту самостійно вибирають суб'єкти кредитно-фінансової угоди. Отже, конкуренція на ринку кредитно-фінансових послуг зростає, що стимулює функціонерів цього ринку до ефективнішої діяльності для збільшення прибутковості.

Первинний ринок цінних паперів (емісія та розміщення нових випусків), створюючи фундамент фондового обігу, не є фінансово привабливим для суб'єктів ринку. Придбання права власності (купівля акцій), погашення бюджетного дефіциту (випуск державних позик) або облігаційне кредитування (випуск суб'єктами господарювання облігацій) — усі ці процеси містять у собі певний потенціал, що реалізується тільки тоді, коли здійснюється купівля-продаж цінних паперів, тобто коли функціонує вторинний ринок. Відсутність вторинного обігу (умови української дійсності) позбавляє цінні папери найважливішої їхньої властивості-ліквідності, що дає змогу цим інструментам брати участь у перерозподілі ресурсів у економіці, регулюванні процесів переміщення фінансових ресурсів між галузями.

Ринок цінних паперів розширює можливості використання тимчасово вільних коштів підприємств і населення, спрямування їх на виробничі цілі, створює умови для гнучкого переливу капіталу та насичення фінансовими ресурсами різноманітних галузей і сфер народного господарства. Слід зазначити, що наявність тимчасово вільних коштів, що потребують ефективного вкладення — один із елементів розвинутої ринкової економіки, де фондовий ринок досяг найбільшого ступеня розвитку, проте залишається чутливим до економічних і політичних ажіотажів.

ПЕНСІЙНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ.

Мартинець В.В. Мірошніков І.М

Однорівнева солідарна система пенсійного забезпечення склалася в Україні історично і тривалий час в цілому задовольняла потреби суспільства. Проте в умовах розвитку ринкових відносин та на тлі об'єктивного процесу старіння населення така система не спроможна ефективно виконувати покладені на неї соціально-економічні функції. Сьогодні ми говоримо, що людина може і повинна отримувати пенсію відповідно до стажу роботи та розміру заробітної плати, обчисленого за всі періоди її трудового життя.

Верховна Рада України ухвалила 9 липня 2003 р закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" та "Про недержавне пенсійне забезпечення", які набрали чинності з 1 січня 2004 р. Прийнявши ці закони держава зробила перший крок на шляху до реформування пенсійної системи.

Принциповою різницею нової пенсійної системи є перехід від пенсійного забезпечення до системи пенсійного страхування, яка базуватиметься на чіткому розподілі матеріального забезпечення в старості залежно від трудової участі громадян у здійсненні соціального внеску до системи пенсійного страхування. Іншими словами, ті, хто працював та сплачував пенсійні внески до Пенсійного фонду, матимуть право на забезпечення в старості за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням (пенсія залежно від сплачених внесків), а ті, хто не працював та не сплачував внесків до Пенсійного фонду, отримають підтримку за рахунок державних коштів відповідно до законодавства про державну соціальну допомогу.

Законом передбачено два варіанти обчислення розміру пенсії за віком, з яких особа може обрати найбільш вигідний для себе.

Перший варіант — за новою формулою, другий — за так званою двоскладовою формулою.

Основою для обчислення розміру пенсії за новою формулою є скоригована заробітна плата та коефіцієнт страхового стажу.

Розмір пенсії за віком визначається за формулою:

$$П = Z_n * K_c.$$

де П — розмір пенсії (у грн.);

Z_n — заробітна плата (дохід) застрахованої особи, з якої обчислюється пенсія (у грн.);

K_c - коефіцієнт страхового стажу застрахованої особи, визначається виходячи із наявності страхового стажу за документами пенсійної справи на час перерахування пенсії.

Коефіцієнт страхового стажу визначається за формулою

$$K_c = (C_n * B_c) / (100\% * 12)$$

Загальна величина коефіцієнту страхового стажу не може перевищувати 0,75, а для осіб які працювали на роботах з особливо шкідливими і особливо важкими умовами праці за Списком № 1-0,85.

Для визначення однієї зі складових цієї формули — Z_n — заробітної плати необхідно визначити середньоарифметичний індивідуальний коефіцієнт заробітку. Його обчислюють шляхом ділення заробітної плати особи за кожен місяць періоду, за який враховується заробіток, на середню заробітну плату в галузях економіки за цей же місяць. Суму коефіцієнтів за весь період, за який враховують заробітну плату, ділять на кількість місяців, за які розраховано коефіцієнти заробітку.

Другий варіант — за двоскладовою формулою. Визначається розмір пенсії, яка складається із двох частин: частина, яка припадає на період стажу до набрання чинності Законом "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", та частина пенсії, яка припадає на період страхового стажу після набрання чинності Законом. Перша із цих двох частин (стаж до 1 січня 2004р.) визначається відповідно до Закону "Про пенсійне забезпечення" та обмеженням пенсії максимальним розміром відповідно до Закону "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування". Друга частина обчислюється нормами нового Закону без обмеження максимальним розміром. Частина пенсії, обчислена за період стажу до 1 січня 2004 р. Буде пере індексована до моменту фактичного виходу на пенсію та підсумована з другою частиною пенсії, обчисленою за період страхового стажу після 1 січня 2004р.

Розглядаючи питання реформування пенсійної системи також необхідно звернути увагу на наступні питання: "На кого не поширюється Закон "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", як будуть нараховувати пенсії, як буде заохочуватися вихід на пенсію у більш пізньому віці, які пенсії матимуть особи, які займаються бізнесом та інші.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Махнуша И. М.

Категория «этика» уходит корнями к греческой культуре, однако и сегодня играет решающее значение в общественных процессах, эволюционируя в некоторых новых для нее сферах. По словам А. Риха, «по существу этика – не что иное, как применение социально-этических воззрений и принципов в области экономики». Экономика же является формирующим элементом общественной жизни и сознания, выступает решающим фактором производственной и воспроизводственной сфер. В последнее время все более пристальное внимание уделяется не только экономическим факторам существования экономической системы (эффективность, рентабельность и др.), но и внеэкономическим, а именно: психологическим, культурно-национальным, религиозным. Обоюдный учет данных факторов может оказать благотворное влияние на развитие экономики, создать предпосылки для ее положительного роста. Помешать этому могут экономические решения, принимаемые вразрез с существующими моральными параметрами, типами национальной культуры, менталитета, особенностями религиозного воспитания, что однозначным образом приводит к кризисным явлениям в производственных отношениях.

Экономика, политика и духовность являются взаимосвязанными категориями, и направление этой целостной системы задается набором этических ценностей, формирующихся и претерпевающих постоянные изменения в ходе исторического процесса на протяжении тысячелетий. Поэтому, так как для того, чтобы проанализировать характер и уровень развития экономики любого государства, необходимо рассмотреть исторический разрез формирования и изменения набора этических ценностей, присутствующий в данной статье.

Классики экономической науки (А. Смит, Д. Рикардо и др.) оценивали все явления общественной жизни исключительно под углом зрения экономической рациональности и материальной продуктивности. Однако цель экономики нельзя установить в отрыве от человека. В отличие от природы, которая тысячелетия подряд

представляет собой культурно-исторический феномен, который напрямую связан с присутствием человека.

С первых шагов изучения экономической науки каждый сталкивается с необходимостью решения «трех независимых друг от друга основных вопросов»: «Что следует производить и в каком количестве? Как должно быть организовано производство? Для кого должны производиться товары?»

Три упомянутых вопроса, казалось бы, носят сугубо экономический характер. Но так как мы доказали неразрывную связь экономики и этики, то чрезвычайно необходимым становится учет и рассмотрение этической компоненты, содержащейся в каждом из них.

При детальном исследовании данного вопроса, глубокого изучения его проблематики можно сделать выводы о том, что учет этической компоненты является жизненно необходимым в современной экономике. Комплексная реализация выдвинутых в данной статье направлений может стать фундаментальной основой, дающей человечеству следующие экономико-этические преимущества:

- использование технологий, обеспечивающих основные человеческие нужды во всем мире;
- соблюдение обязательств перед поколениями людей в пространстве и во времени;
- уважение ко всем формам жизни как следующий этап этической эволюции;
- внедрение целесообразных технологий, учитывающих социальные, экологические последствия, а также особенности местных национальных культур;
- реализация права человека на содержательный труд, обеспечивающий достойный образ жизни и дающий возможность личной самореализации;
- участие каждого работника в принятии технических решений как механизм демократии и сдерживания технократической власти;
- более справедливое распределение между факторами «труд» и «капитал», группами экономической активности и разными странами.

Мы остро нуждаемся в формировании системы этических ценностей, учет которых в экономике будет необходим при открытии волнующих научных достижений третьего тысячелетия, поиске мировой справедливости и защите всего живого на Земле.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ЗАТРАТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ткаченко Е.А.

Для украинской экономики конца 90-х годов овладение грамотным затратным методом ценообразования с современными методами управления затратами нужно рассматривать как этап на пути овладения более совершенными методами ценообразования. Украинские фирмы, занимающие лидирующую позицию, начали применять рыночные методы установления цены. Однако для большинства отечественных фирм еще актуальна задача овладения грамотными методами затратного ценообразования с жестким управлением этими затратами.

С точки зрения современной экономической теории такой подход к обоснованию цен неприемлем, так как: 1) не обеспечивает учета условий формирования спроса и экономической ценности товара; 2) опирается на бухгалтерские, а не на экономические издержки; 3) в качестве основы определения цен используются средние переменные, а не предельные издержки; 4) при выведении на рынок нового продукта довольно трудно заранее определить себестоимость такого продукта, поэтому такая цена имеет ненадежный уровень обоснования.

Тем не менее, затратное ценообразование и в дальнейшем используется. Основные причины его применения следующие:

1 Затратное ценообразование основывается на реально доступных данных. Всю необходимую информацию можно получить внутри фирмы на основе бухгалтерской отчетности и документов.

2 Не всегда у фирмы имеются специалисты, владеющие более совершенными методами ценообразования.

3 Затратное ценообразование часто воспринимается как наиболее обоснованное и справедливое.

Большинство авторов считают, что затратный метод, широко использовавшийся в командно-административной системе управления экономикой, является устаревшим и не позволяет в полной мере эффективно вести бизнес. Однако единым остается понимание того, что затраты являются нижней границей цены (в краткосрочном и долгосрочном периодах).

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ГОСУДАРСТВ

Журавлев М.Н.

Способность экономики к эффективным качественным и структурным сдвигам непосредственно связана с человеком, заложена в человеческом капитале. Развивая образовательную систему и формируя человеческий капитал можно обеспечить переход к использованию современных технологий в экономике, ведь изменение условий хозяйствования, а также развитие науки и техники обуславливает потребность во все больших умениях, навыках, а также применения на практике новых, инновационных, методов работы. Недостаточное формирование человеческого капитала ведет к деградации самого общества. Это подтверждается тем, что страны, которые не имеют высокоинтеллектуальных трудовых ресурсов, становятся потребителями чужих изобретений и нововведений (Эфиопия, Мозамбик, Мавритания, Бангладеш, Непал и др.). Страны, которые придерживаются стратегий инновационного развития и формирования трудовых ресурсов нового типа, занимают лидирующие позиции по производству высокоинтеллектуальных товаров в мире (Норвегия, Австралия, Канада, США, Япония и др.).

Именно от уровня образования работников зависят результаты научно-технического прогресса, изобретений и нововведений в хозяйственную деятельность предприятий. В наше время высокотехнологическое оборудование занимает очень важное место в деятельности каждого предприятия, что обуславливает увеличение роли образования в формировании трудовых ресурсов нового типа и требует увеличения расходов на подготовку и переподготовку кадров. Т.е. более эффективное производство информационно-интеллектуальных товаров и услуг достигается путем инвестиций в человеческий капитал, что является перспективным и социально значимым.

В соответствии с современной концепцией человеческого капитала образование рассматривается как важнейший фактор инновационного развития экономики. Реформирование системы образования Украины способствует формированию необходимого интеллектуального потенциала нашей страны, что подтверждает опыт высокоразвитых

стран, которые придают системе образования огромное значение. Так в Японии 95 % молодежи заканчивают 12-классную школу, а высшее образование 42,3 % японцев в возрасте 25 – 34 года, 26,9 % - 35 – 44 года. В США свыше 85 % населения в возрасте 25 – 29 лет имеют полное среднее образование, и по этому показателю США занимает второе место после Японии. Таким образом, инвестиции в образование и науку позволили этим странам выйти на принципиально новый уровень экономического развития. Переходу к инновационному развитию страны и достижению украинской экономикой мирового уровня развития способствовало бы совершенствование систем дошкольного, школьного, специального и высшего образования.

Эффективной система образования будет лишь в том случае, если на ее поддержание выделяется примерно 5 – 7 % валового внутреннего продукта страны. Анализ статистических данных показывает, что в Украине в 2000 году такой показатель составляет 3,00%, в 2001 – 3,38%, по прогнозным данным 2004 – 2,29%.

Таким образом, несмотря на тенденции роста ВВП образование финансируется не в полном объеме. Для сравнения, приведем данные расходов на финансирование учреждений образования в развитых странах: Италия – 4,82, США – 4,82, Германия – 4,35, Япония – 3,55, Российская Федерация – 3,54

Интеллектуальный потенциал общества – важнейший фактор развития экономики и государства в целом. В двадцати развитых государствах работает 95% ученых мира, прибыль на каждого гражданина возрастает на 200 дол. США в год, в государствах с низким научным потенциалом – на 10 дол. США в год, т.е. меньше в 20 раз. Человеческий интеллект становится основной продуктивной силой развития общества.

Интеллектуальный потенциал не только обеспечивает технологическое преимущество в информационном развитии. Он проявляется в сфере управления предприятием, логистики обеспечения хозяйственной деятельности. Накопление интеллектуального потенциала является важным, но все же односторонним фактором социально-экономического прогресса.

Изучение опыта других стран в области проведения политики в образовании позволило бы Украине значительно увеличить интеллектуальный потенциал населения и способствовало бы экономическому росту государства.

КИОТСКИЙ ПРОТОКОЛ КАК МЕТОД РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАГРЯЗНЕНИЯ АТМОСФЕРЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Овчарова Т.Н.

Парниковый эффект от выбросов углекислого газа все сильнее меняет лицо планеты. Ученые предсказывают, что к концу XXI в. на Земле совсем не останется ледников. Это будет для человечества сигналом общей тревоги: огромные площади суши уйдут под воду, а горные реки, питающие водой миллиарды людей, пересохнут.

В связи с этим возникает необходимость регулирования выбросов вредных веществ в атмосферу на международном уровне. Так, эту задачу в сфере загрязнения окружающей природной среды СО₂ решает Киотский протокол.

Спектр мнений о его применении чрезвычайно широк: от требований об отказе от протокола до призывов немедленно начать свободную торговлю квотами. Вероятно, тому есть основание, протокол, прежде всего, очень нов и необычен для международных соглашений. Во вторых, он «стоит» на факте изменений климата, но фактически он лишь закладывает первые основы наших действий по этой проблеме, то есть «рабстает» на весьма отдаленное будущее.

Велись долгие переговоры, и чтобы достичь компромисса, сфера действия протокола постепенно сужалась. В итоге планируемые на ближайшие 10 лет меры по сути дела превращают протокол не в экологическое, а в экономико-энергетическое соглашение. Причем, так как в эти 10 лет США не участвуют в протоколе, то соглашение с Европой, Японией, Канадой и т.п., где страны ЕС, конечно, крупнейший партнер.

Верховная рада большинством голосов ратифицировала Киотский протокол, согласившись таким образом сократить объем вредных выбросов в атмосферу.

Киотский протокол к рамочной конвенции ООН об изменении климата в истории международной политики является ярким примером того, как могут действовать лебедь, рак и щука. Как известно, он был создан еще в 1997 г., но за прошедшие семь лет к нему так и не присоединились страны, без которых он не может вступить в силу.

Суть протокола заключается в следующем: страны-члены принимают на себя обязательства по снижению количества вредных выбросов в атмосферу. Причем государства, достигшие успехов в этой области, могут продавать "недовыброшенные" вредные газы (точнее, квоты на них) тем, у кого загрязнение превышает норму. Таким образом, за экологический ущерб, нанесенный планете, "грязные" страны должны платить.

Однако, государства, которые не подписали протокол, могут по-прежнему загрязнять воздух, не опасаясь никаких санкций. Для того чтобы эта схема работала, ее должны поддержать страны, на долю которых в совокупности приходится не менее 55% вредных выбросов (что и отражено в протоколе). А обязательства, которые придется выполнять странам-членам, существенно ограничивают возможности промышленного роста, что и останавливает все ведущие мировые державы.

Украинские специалисты, тем не менее, нашли способ сбалансировать прибыль от квот и убытки, которые подписание протокола нанесет промышленности. По словам министра охраны окружающей природной среды Сергея Полякова, "страна может привлечь до \$1,5 млрд инвестиций. Если эти средства вкладывать в модернизацию производства, то Украина сможет обеспечить себе возможность развития и вместе с тем сократить выбросы в атмосферу".

Но присоединение к Киотскому протоколу Украины не сдвинет дело с мертвой точки. Вступление протокола в силу по-прежнему тормозят два самых "грязных" государства: Америка (25% мировых выбросов) и Россия (17%). США еще в 2001 г. категорически отказались подписывать документ, представив вместо него собственную программу. Надежды мирового сообщества, что Россия окажется более покладистой, время от времени подогреваются нашими политиками, но каждый раз за этим следует опровержение.

Регулирование загрязнения атмосферы на государственном и международном уровне дает возможность снизить негативное воздействие на окружающую природную среду, как отдельных загрязнителей, так и страны в целом, получить дополнительные инвестиции и повысить конкурентоспособность предприятий.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Старченко Л.В., Поповцева Т.С., Гончаренко А.С.

Для пом'якшення екологічної кризи необхідно перебудувати спосіб життя людей – зберегти природу і ресурси. Привести у відповідність поведінку людини в довкіллі, побудувати нове суспільство для співіснування природи і людини. Створити уявлення про гармонізацію стосунків з природою. Все це є завданням екологічної освіти, розвиток якої є одним із стратегічних принципів державної політики України.

Історія екологічної освіти має певні етапи розвитку. Перший етап полягає в затвердженні програми екологічної освіти в навчальних закладах, формування основних питань для вирішення. Спадом інтересу до екологічних проблем визначався другий етап. На третьому етапі відбувається поживлення інтересу керівної еліти України до вирішення складних екологічних проблем. Розглядається необхідність вдосконалення методів і засобів екологічної освіти шляхом створення державних органів екологічного спрямування.

На сучасному етапі пріоритетним завданням екологічної освіти є її поширення в школі, оскільки прививати любов до природи необхідно з самого дитинства. Готуючись до вступу у ВНЗ приділяється увага вивченню спецпредметів, при цьому природознавчим дисциплінам відводиться другорядна роль. Як наслідок спостерігається розробка приладів та пристроїв які не враховують вплив на довкілля. Тому необхідно враховувати значення синтез наукових дисциплін (фізики, хімії, біології та інших) з екологією.

Екологічній освіті притаманні певні проблеми, а саме: недостатність коштів, відсутність кваліфікованих педагогів, нестача літератури, слабка лабораторна база, обмеженість можливостей проводити на належному рівні польові навчальні та виробничі практикуми.

На сьогодні екологічній освіті приділяється недостатньо уваги. Існує необхідність зміни методу викладання природоохоронних дисциплін з інформаційно-довідкового до науково-прикладного. Основне завдання екологічної освіти – виховати у студентів усіх спеціальностей екологічне мислення, світогляд, культуру. Виховати нових екологів з навичками вирішення екологічних проблем, здатних критично мислити, орієнтуватися та вміти відстоювати свої думки.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ОБЩЕСТВА

Старченко Л.В.

Технологическая революция последних столетий далеко отодвинула пределы истощения природных ресурсов и энергии. В первую очередь, это произошло благодаря новым способам преодоления ранее существующей потребности в постоянном росте их потребления, поставив на первое место информацию и знание как неиссякаемые ресурсы. Следовательно, все более и более очевидным становится факт вступления в новую информационную эру, которая повлекла за собой развитие процесса социально-экономических трансформаций всего общества в целом и его отдельных составляющих.

На современном этапе экономических преобразований информационные технологии активно проникают во все области общественной жизни. Компьютерная техника быстро развивается и становится более доступной широким слоям населения. Информация и знания приобретают статус общественного блага. При этом знания по мере их использования не убывают, они не отчуждаемы и на их стоимость не влияет количество людей, которое будет ими пользоваться впоследствии. В тоже время цена и стоимость информации как продукта, очень отличается от соответствующих показателей промышленных товаров, причем достоверность и оперативность прямо пропорциональны цене информации. Используя, чью либо информацию в целях трудовой деятельности, необходимо обеспечить (при необходимости) предоставление своей в замен. Таким образом, в то время как сделки по поводу материальных ценностей ведут к конкуренции, информационный обмен является основой сотрудничества. При этом информация увеличивает знания человека (их качество и объем) способствуя повышению организованности в окружающей среде. Вследствие повышения в общественной жизни роли информации в процессе социально-экономического развития под действием изменения психофизических потребностей индивидуума наблюдается трансформация основных стимулов трудовой деятельности (рис.1).

В информационном обществе особое внимание уделяется получению элитного образования, поскольку, от тех знаний и умений, которые приобретает выпускник вуза за время обучения, зависит как его судьба (место работы, заработная плата, общественное признание и т.д.), так и благосостояние общества (научные открытия, воздействие на экономическую политику государства и т.п.).



Рисунок 1 Схема трансформации основных стимулов трудовой деятельности.

В настоящее время в Украине наблюдается переход на путь интенсивного внедрения и использования передовых информационных технологий на основе современных компьютерных и телекоммуникационных средств, создание сетей с компьютерными базами данных (например, региональных), развитие информационной индустрии. Государственная политика информатизации формируется как составная часть социально-экономической политики государства в целом и направляется на рациональное использование промышленного и научно-технического потенциала, материально-технических и финансовых ресурсов для создания современной информационной инфраструктуры в интересах решения комплекса текущих и перспективных задач развития Украины как независимого демократического государства с рыночной экономикой.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ В УМОВАХ ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Старцева Т.С.

Сучасний розвиток фондового ринку України потребує від його професійних учасників нових знань і вмінь. Серед них основне місце належить умінню аналізувати і прогнозувати розвиток ситуації на фондовому ринку як у цілому, так і щодо окремих цінних паперів, які обертаються на ньому. Одним із підходів для вирішення цього завдання є використання методів технічного аналізу. Технічний (трендовий) аналіз ґрунтується на гіпотезі, основна суть якої зводиться до тези, що ринкові ціни є відображенням бажань та дій усіх учасників ринку. В результаті і ціна акцій, і обсяг операцій за ними відображають кожну угоду, укладену численною армією інвесторів.

Слово "технічний" означає вивчення самого ринку, а не зовнішніх факторів, що їх видно у динаміці ринку. Всі необхідні фактори, хоч би які вони були, можна звести до обсягів угод на фондовій біржі і рівня курсів акцій, або, якщо сказати зрозуміліше, до суми статистичної інформації, яку отримано в результаті вивчення динаміки ринку.

Концепція технічного аналізу входить у протиріччя з поняттям ефективних ринків: методологія технічного аналізу базується на припущенні, що на фондовому ринку існують закономірності, які склалися історично. Якщо певні дії, здійснені в минулому, привели до певних результатів у дев'яти випадках із десяти, то вельми ймовірно, що того самого ефекту буде досягнуто у майбутньому, коли б такі дії не проводилися. Треба наголосити, що методи, які застосовують у технічному аналізі, нерідко не мають логічного пояснення.

В умовах українського фондового ринку, на перший погляд, є також широке поле для застосування численних методів технічного аналізу. Адже, за даними Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку, в Україні зареєстровано і випущено в обіг акцій загальною вартістю 46,515 млрд. грн., облігацій підприємств — 0,34 млрд. грн, інвестиційних сертифікатів — 0,25 млрд. грн.

Однак лівова частка тих же акцій майже не котирується на

фондовому ринку, а щодо багатьох із них спостерігається серед астрономічної величини: наприклад, ВАТ "Харцизький трубний завод" 98,92%. Це значно звужує сферу застосування технічного аналізу, адже один із головних його постулатів говорить, що технічний аналіз "працює" тільки на ліквідних ринках. Тому з метою відбору емітентів ліквідних цінних паперів, зокрема акцій, можна рекомендувати використання деяких критеріїв:

- наявність двосторонніх котирувань акцій — як котирувань продажу, так і котирувань купівлі. Адже одностороннє котирування свідчить про невисоку ліквідність акції;
- величину спреду — відношення різниці між котируванням продажу і котируванням купівлі до котирування продажу. Чим нижчий цей показник, тим вища ліквідність акцій;
- відношення середньомісячного обсягу угод з акціями певного емітента до рівня капіталізації. Чим вище це значення, тим вища ліквідність акцій;
- частоту здійснення угод — як відношення кількості днів, у які було укладено угоди, до загальної кількості торгових днів за місяць. Цей показник можна розглядати як основний індикатор рівня ліквідності акцій. Чим він вищий, тим вища ліквідність акцій.

Проведений аналіз ліквідності акцій українських емітентів за вищезазначеними критеріями дає можливість скласти їхній рейтинг щодо можливості застосування технічного аналізу. Лідерами в ньому за частотою здійснення угод є акції таких емітентів:

1. Укрнафта,
2. Київенерго,
3. Дшпроенерго.

Використовуючи інші критерії відбору, зокрема величини спреду, перелік емітентів слід розширити, включивши до нього:

1. Центроенерго;
2. Західенерго;
3. Донбасенерго.

Таким чином, можна рекомендувати використання вищезазначених критеріїв відбору акцій підприємств-емітентів для застосування технічного аналізу в умовах фондового ринку України.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ РАСШИРЕНИЯ ПОЗИЦИЙ ТОРГОВОЙ МАРКИ

Махнуша И.М.

Сегодня товаропроизводители и субъекты сферы услуг сталкиваются с проблемой выживания в условиях жесткой конкуренции. Возрастает значение формирования устойчивого имиджа предприятия, ассоциирующегося с гарантией определенного уровня качества производимой продукции. Речь идет о так называемой торговой марке как средстве индивидуализации и идентификации продукции. Маркетинговая деятельность нацелена на реализацию именно той продукции и того уровня качества, на которые заявлен спрос потенциальной потребительской аудитории. Следовательно, формирование устойчивых позиций торговой марки в сознании потребителя является одной из первоочередных задач всякого стремящегося к успеху субъекта хозяйствования.

Одной из схем ведения бизнеса, позволяющей извлечь выгоды обеим из участвующих сторон, является франчайзинг — формат ведения хозяйственной деятельности, при котором головная фирма, компания (франчайзер) на условиях платности на определенный срок предоставляет право на использование своей торговой марки (имени, имиджа в деловом и хозяйственном мире) мелким предприятиям-франчайзи. При этом последние получают прямые выгоды: экономия на издержках становления бизнеса, завоевания позиций на потребительской арене, техническая и технологическая оснащенность бизнеса от головной компании-франчайзера. Владелцу же торговой марки также открываются позитивные стороны: прямые прибыли в форме роялти-платежей, отсутствие издержек горизонтального развертывания деятельности, автоматическое распространение идеи торговой марки и ее позиций на иных географических и демографических сегментах рынка. Существуют такие основные виды франчайзинга, как производственный, товарный и деловой. На сегодняшний день, данный вид бизнеса процветает, и широко зарекомендовал себя в зарубежной экономической практике и является таковым, который рекомендован позитивным опытом мировых товарных марок-лидеров к реализации в национальном масштабе.

РЫНОК ПИВА В УКРАИНЕ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ

Бондарева Е. А.

Пиво - слабоалкогольный напиток. Алкоголь в пиве менее токсичен, чем в других спиртных напитках. Кроме того, пиво является полезным продуктом. Диетологи утверждают, что выпитая в день кружка пива позитивно влияет на состояние кожи и волос, стимулирует аппетит и является идеальным продуктом по содержанию витаминов, микроэлементов и минеральных веществ.

В настоящее время наблюдается интересная тенденция в употреблении пива. В таких «традиционно» пивных странах, как Великобритания и Германия, прогнозируется сокращение потребления пива на 17 %, что повлечет за собой закрытие сотен пивзаводов. На Украине в последние годы ситуация противоположная: отмечается стремительный рост потребления пива на душу населения. Но пока среднестатистический украинец выпивает за год еще очень мало пива, хотя прогнозируется потребление 30 л в год. Это позволит увеличить производство пива.

Очень важным критерий для потребителя – соотношение цены и качества продукта. Вполне умеренная цена (1,60 – 1,70 грн. за бутылку) при отличном качестве пива «Славутич Премиум», «Черниговское Премиум Губернатор» и «Львовское Премиум» говорит только в пользу покупки. «Шшустов Люкс» - самое дешевое из всех представленных образцов (1,50 грн. за бутылку), но и качество его оставляет желать лучшего. «Магнат» с ценой 2,70 грн за бутылку и удовлетворительной оценкой качества тоже не очень привлекателен для потребителя. «Черномор Голд» и «Клинское Ямское» при достаточно высокой цене и оценке «хорошо» может приобретаться только ценителями именно этой марки, а не рядовыми потребителем.

Емкость украинского рынка пива постоянно увеличивается. Сегодня на рынке Украины работает более 20 пивоваренных компаний. Большинство «пивоваров» - фирмы областного масштаба, что способствует раскрутки местных брендов. Крупнейшим производителем пива в Украине является «Оболонь». По всем направлениям выпускаемой продукции предприятие демонстрирует высокие темпы роста. В частности, производство пива от «Оболонь» составляет 106% или 4778 тыс.\$.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЙОГУРТОВ УКРАИНЫ

Беличенко В. Н.

Йогурт – продукт живой и нежный, но при этом он как жидкий аккумулятор заряжает наш организм энергией, не перегружая его калориями.

Мода на этот продукт пришла к нам из Европы, которая сегодня переживает настоящий йогуртовый бум: один среднестатистический финн, например, съедает его около 35 кг в год. А вместе с йогуртом – протеины, молочный сахар, целый ряд витаминов и микроэлементов, ферменты. Взрослому человеку для укрепления костной ткани необходимо не менее 800 мг кальция ежедневно. В одной баночке йогурта (125 г) содержится в среднем 150-170 мг этого элемента.

В последнее время ассортимент йогуртов значительно расширился. Особой популярностью пользуются био йогурты и йогурты с лактулозой.

В Украине Минздрав запретил использование консервантов в кисломолочных продуктах.

Для йогуртов характерный срок хранения – до 30 суток. Это достигается за счет термизации, при которой готовый продукт подвергается тепловой обработке при температуре 62-72°C.

Следить за фигурой, правильно питаться нужно круглый год. Тут-то и придут на помощь легкие, низкокалорийные йогурты (их калорийность колеблется от 70 до 100 ккал, а жирность – от 0,1 до 3,5 %).

Для тестирования Научно-исследовательским центром независимых потребительских экспертиз «Тест» были выбраны самые различные виды йогуртов, которые получили следующие оценки:

- отлично – «Лактония» Билосвит, «Супер био йогурт» Киевского молокозавода №1, Bio Max;
- хорошо – Баланс био, АО «Галактон», Danone Живинка, Данон Волга, г.Тольятти, Фанни «Столичный», ОАО «Павлоградский молочный комбинат»;
- плохо – Супер био, ЗАО «Первый киевский молочный завод».

Данные оценки свидетельствуют о различном качестве имеющихся на рынке йогуртов и необходимости организации информирования о нем потребителей.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ КЕТЧУПОВ В УКРАИНЕ

Лихобаба И. В.

По оценкам операторов (с которыми совпадают и данные Госкомстата), в 2003 году прирост объемов продаж на рынке кетчупов составляет около 10%.

Торговцы сетуют, что для украинцев кетчуп пока не является продуктом каждодневного потребления и обязательным атрибутом домашнего меню, а ведь он является настоящим хранилищем биологически активных соединений, осуществляющих мощное целительное воздействие на иммунную, сердечно-сосудистую и другие системы жизнедеятельности организма.

Самыми крупными украинскими компаниями-производителями кетчупа являются «Волиньхолдинг» (ТМ «Горчин Продукт») и «Чумак» (ТМ «Чумак», «Дарина»). В целом они контролируют примерно 80-85% рынка.

Сегодня около 80-85% продаж обеспечивают кетчупы в упаковке дой-пак. Этот вид кетчупов составляет основу среднего и низшего ценовых сегментов.

Доля же продаж кетчупов в стеклянных бутылках – 10-15%. Именно в этом сегменте рынка наблюдается наиболее жесткая конкуренция.

На протяжении последних лет емкость рынка кетчупов в Украине стабильно растет. Однако он еще имеет значительный потенциал продаж. Сейчас в Украине потребление кетчупа составляет около 500 г на одного человека в год. В то же время в России – более 800 г, а в Чехии – более 3 кг. Кроме того, маркетологи утверждают, что примерно 20% украинцев вообще не покупают кетчуп.

Поэтому основные усилия производителей сейчас должны быть направлены на рост лояльности потребителей к этому продукту. Торговцы утверждают: главное, чтобы новый товар имел оригинальные вкусовые качества или принципиально новую упаковку.

При проведении масштабных рекламных компаний, дегустаций кетчупов в местах продаж и использовании прочих маркетинговых мероприятий возможно увеличение общего объема рынка кетчупов минимум на 10-15%.

ПРОБЛЕМЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАЗВИТИЮ РЫНКА СОКОВ В УКРАИНЕ

Деревянченко Н. Н.

Соки и нектары - продукты повседневного спроса для большинства граждан Украины. По исследованию Научно-исследовательского центра независимых потребительских экспертиз «Тест», потребителями соков являются в основном семейные матери и работающие взрослые люди. Спрос на соки и нектары с каждым годом увеличивается.

Производство и потребление соков в Украине растет. Группа «соковых» лидеров практически сформировалась. Основными производителями: СП «Витмарк» (г.Одесса), ООО «Сандора» (с.Николаевское), ДП «Напої» (г.Нежин), ОАО «Киевский гормолзавод №3» (г.Вишневое), «Виннифрут» (г.Калиновка). Рынок преимущественно заполнен отечественной продукцией и совсем небольшую нишу занимают товары зарубежных торговых марок, например ООО «Кока-Кола Боттлерз Орел» (г.Орел, Россия).

Основными проблемами производства и сбыта соков являются:

- нехватка качественного сырья,
- недостаточный профессионализм торговцев на местах,
- усиление конкуренции за рынки сбыта.

В качестве рекомендаций по продвижению соковой продукции можно назвать:

- расширение дилерской сети,
- использование ценовой стратегии, связанной со снижением цен,
- внедрение новых технологий (в первую очередь направленных на увеличение сроков хранения соков без изменения их полезных свойств),
- расширение ассортимента (сокосодержащие напитки, «сухие» соки).

На рынке соков прогнозируются следующие тенденции:

- объем продаж соков будет постепенно увеличиваться (в следствие роста потребления и количества потребителей),
- ожидаемое подорожание сырья повысит себестоимость соковой продукции.

РЕЗУЛЬТАТИ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Ніженець О.К

На сьогоднішній день в Україні гостро постає питання демографічної кризи. Це зумовлено збільшенням людей похилого віку, зменшенням народження. Це призводить до старіння нації. Але питання пенсійної реформи завжди буде актуальним.

Аналіз розподілу зайнятого населення за віком вказує на те, що протягом 1999-2002 р. структура зайнятого населення області за віковими категоріями фактично не змінювались. Переважну кількість зайнятого населення складають особи у віці від 36 до 55 років. Більшість у цій віковій категорії працюючих становлять жінки. Протягом останніх 5 років спостерігається різке зменшення численності зайнятого населення після 53 років, як жінок так і чоловіків. Це свідчить, що значна кількість жінок втрачає роботу до досягнення пенсійного віку. В чоловіків спостерігається активізація трудової діяльності в пенсійному віці 59-60 років. Віковий розподіл зайнятого населення області свідчить про різке погіршення демографічної ситуації, починаючи з 2008 року, коли розпочинається вихід на пенсію найбільш багато чисельної групи зайнятого населення області. Згідно Закону України „Про пенсійне забезпечення” пенсії одержують 35 8221 чол. Що становить 93,8% загальної їх кількості.

Процес пенсійної реформи вступив у фазу активних практичних дій. Сьогодні можна уже говорити про перші результати проведеної роботи в області. З набуттям чинності 1 січня 2004 р. Закону України „Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” здійснено перерахунок раніше призначених пенсій. Виплату їх у нових розмірах за січень та лютий профінансованого в повному обсязі. За минулий рік до обласного бюджетного Фонду надійшло коштів 689,9 млн. грн. або 106,9% річного плану. Саме це стало позитивним доробком для впевненого стану витрат пенсій у нових, збільшених розмірах. Вже понад два місяці країна живе з новим законом, що дає позитивні результати: підвищення рівня життя пенсіонерів; встановлення залежності розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу; забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи; заохочення громадян до заходження коштів на старість.

ПРЕДПОСЫЛКИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

И.Н. Сотник

Стремительный рост объемов промышленного производства в мировом масштабе за последнее столетие обуславливает возрастание объемов природных ресурсов, задействованных в производственных процессах. С одной стороны, эти преобразования объективно обусловлены, поскольку сопровождаются увеличением численности населения земного шара и ростом социально-экономических потребностей населения, повышением уровня и качества жизни. С другой стороны, подобные процессы имеют и отрицательную сторону, заключающуюся, прежде всего, в значительном сокращении количества запасов исчерпаемых природных ресурсов и загрязнении окружающей природной среды. Нарастание отрицательных последствий нерационального использования природных ресурсов и осознание мировым сообществом необходимости экономии исчерпаемых природных ресурсов привело к появлению нового направления в развитии экономики – ресурсосбережения.

Ресурсосбережение, как деятельность, направленная на снижение объемов использования природных ресурсов в общественном производстве, предполагает не просто жесткую экономию природных ресурсов на всех этапах производства, а разработку новых технологий, обеспечивающих более полное удовлетворение общественных потребностей за счет меньшего количества используемых ресурсов. Таким образом, ресурсосбережение не ограничивает общественные потребности, а предполагает их удовлетворение более эффективными методами. Кроме того, деятельность по ресурсосбережению способствует восстановлению и сохранению качества окружающей природной среды, поскольку предусматривает уменьшение количества исходных ресурсов и вредных отходов, образующихся на единицу готовой продукции.

Политика ресурсосбережения уже несколько десятилетий является неотъемлемым элементом экономической политики развитых стран мира. Внедрение и повсеместное использование ресурсосберегающих технологий позволило развитым странам достичь значительных успехов в экономии ресурсов: в частности, Дания за двадцать лет (с 70-х

по 90-е годы) перешла от импорта энергоресурсов на самоэнергообеспечение; Великобритания теперь импортирует только половину объемов топливно-энергетических ресурсов от уровня 70-х годов.

Не менее важными и актуальными в настоящее время являются вопросы ресурсосбережения для Украины. Материалоемкость и энергоемкость валового внутреннего продукта страны превышает в 5-13 раз аналогичные показатели развитых стран. По мнению международных экспертов, Украина отстает по степени эффективности использования природных ресурсов и внедрению ресурсосберегающих технологий от стран Запада на 27 лет. Приведенные цифры с учетом дефицита в Украине собственных топливно-энергетических и других природных ресурсов, а также реальных масштабов загрязнения окружающей среды в результате нерационального использования ресурсов дают основание полагать, что реализация стратегии ресурсосбережения для страны является стратегией выживания.

Несмотря на множество существующих блестящих технических решений в области ресурсосбережения, их реализация в Украине зачастую затруднена по причине отсутствия достаточного экономического стимулирования этих процессов, прежде всего, со стороны государства. Таким образом, сегодня актуальной задачей государственной политики является формирование экономического механизма эффективного стимулирования ресурсосбережения. На наш взгляд, экономическое стимулирование ресурсосбережения должно проводиться по следующим направлениям: 1) государственная поддержка отечественных разработок ресурсосберегающих технологий посредством бюджетного финансирования на всех уровнях управления, льготного налогообложения организаций, занимающихся данным видом деятельности; 2) введение государственного протекционизма для отечественного ресурсосберегающего оборудования; 3) установление льготного таможенного режима при ввозе и использовании в Украине ресурсосберегающих технологий и оборудования, не имеющих отечественных аналогов; 4) освобождение или снижение налога на прибыль для части прибыли, полученной от реализации продукции, произведенной с помощью ресурсосберегающих технологий; 5) сертификация и стандартизация ресурсосберегающего оборудования и технологий; 6) совершенствование ценообразования на ресурсосберегающую технику и др.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Чортюк Ю.В., Чуйко Т.В.

На сьогодні територія України оголошено зоною екологічного лиха. Складна еколого-економічна ситуація в Україні пов'язана з диспропорціями в розміщенні продуктивних сил, екстенсивним характером природокористування і ресурсоспоживання. Вихід з цієї кризи вбачається в переході України на модель сталого розвитку, який передбачає забезпечення балансу між соціально-економічними та природними його складовими.

Сталий розвиток – це складний, довготривалий і багатофакторний процес досягнення урівноваженої взаємодії між суспільством і навколишнім природним середовищем, гармонізації їхніх відносин на основі дотримання законів розвитку біосфери.

Для умов України сталий розвиток визначають як процес гармонізації продуктивних сил, задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища, забезпечення рівноваги між потенціалом природи та вимогами людства. Еколого-економічний підхід до комплексного розв'язання завдань подальшого розвитку суспільного виробництва і збереження природного середовища пов'язаний з еколого-економічним зонуванням і районуванням території. Це початкова стадія процесу вдосконалення територіальної організації суспільства. Соціальні та економічні аспекти дії по збереженню і раціональному використанню природних ресурсів та посилення ролі основних груп населення подані у конструктивних заходах Програми дій "Порядок денний на ХХІ століття".

В Україні економічний механізм охорони довкілля передбачає розробку природоохоронних заходів, нормування платежів за викиди і скиди забруднюючих речовин та розміщення відходів, перелік видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів і ресурсозберігаючої діяльності, формування першочергових заходів національної та місцевих природоохоронних програм і програм ресурсовідтворення.

Економічний механізм природокористування і охорони навколишнього середовища має будуватися на чинному екологічному законодавстві.

ЛОГІСТИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Петровська С.А.

В умовах переходу до ринкових відносин єдині нормативи вдосконалення системи управління підприємством втрачають своє колишнє значення. Сьогодні лідерство в конкурентній боротьбі здобуває той, хто компетентний в галузі логістики, володіє її концепцією та у змозі використовувати її переваги.

Логістика виступає як певна виробнича інфраструктура економіки. Вона базується на чіткій взаємодії попиту, поставок, процесів виробництва, транспортування і розподілу продукції. Логістичний ланцюжок починається з первинних джерел сировини або вироблення напівфабрикатів, продовжується в сфері обігу матеріалів і напівфабрикатів у рамках виробничого процесу підприємства і завершується доставкою готової продукції споживачу для досягнення економічних цілей підприємця.

Такий процес вимагає від суб'єктів господарювання швидкого реагування на кон'юнктуру ринку. У результаті створюється логістика підприємства. У зв'язку з розвитком інтеграційних процесів у світовому економічному просторі основна мета логістики дещо коригується, створюючи простір для впровадження міжнародних логістичних систем, характерною ознакою яких є рух товарів через державні кордони, коли:

- підприємство експортує частину виробленого продукту в іншу країну;
- підприємство імпортує сировину або готові вироби;
- часткове комплектування виробів здійснюється в одній країні, потім вони транспортуються в іншу, де і здійснюється їх остаточна обробка.

Прикладами створення ефективних логістичних систем у міжнародному масштабі можуть слугувати логістичні системи деяких відомих західних фірм, таких як: компанія "Крафт Інк.", корпорація "Дженерал Моторс", ін.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ЭТАПЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Шляхова М.В.

В условиях растущей глобализации рынков товаров и услуг руководители не только ведущих фирм и компаний, но и государств и международных объединений все больше внимания уделяют вопросу повышения качества. Качество стало не просто неотъемлемой составной конкурентоспособности, оно является необходимым условием выживания многих предприятий и целых стран. Особенно остро этот вопрос стоит для стран с переходной экономикой, к которым относится и Украина.

Стандартизация и сертификация – общепринятые в мире инструменты технического регулирования, которые используются с целью обеспечения защиты людей, имущества и окружающей среды от потенциально некачественной продукции. Они также являются ориентирами, которые стимулируют желание промышленности достичь определенного уровня качества и увеличения доверия со стороны потребителей.

Основная проблема отечественной сертификации – несоответствие международной практике и непризнание украинских сертификатов в развитых странах.

Реформирование системы стандартизации и сертификации, что происходит в соответствии с Законами Украины «О стандартизации», «Об подтверждении соответствия», «Об аккредитации органов по оценке соответствия», должно обеспечить их гармонизацию с международной практикой. Однако, необходимо понимать, что достижение соответствия нормам Европейских директив безопасности продукции гарантирует только выход отечественной продукции на мировые рынки, но не ее конкурентоспособность.

Для получения конкурентных преимуществ на рынке необходимо предлагать потребителям продукцию, свойства которой превышают предложения конкурентов. Следующей предпосылкой долгосрочной конкурентоспособности и финансовой стабильности предприятий является их способность поддерживать уровень качества товаров и услуг. Т.О. удержаться на рынке можно только постоянно

совершенствуя свою деятельность, что и делают лучшие мировые компании и фирмы.

Мировая практика доказывает, что на развитых рынках в последнее время побеждают те, кто руководствуются общепризнанными принципами менеджмента качества, т.е.

принципами успешного бизнеса, среди которых:

- ориентация на потребителей;
- лидерство;
- привлечение работников;
- процессный подход;
- системный подход к управлению;
- постоянное совершенствование;
- принятие решений на основании фактов;
- взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Реализация принципов управления качеством в обыденной практике осуществляется путем создания и внедрения на предприятиях систем управления качеством.

Управление качеством – это составная часть управления организацией. Следовательно, что для разработки эффективных систем управления качеством необходимы базовые знания, прежде всего, по организационному управлению.

Украинская промышленность для сохранения конкурентоспособности даже на внутреннем рынке требует существенного совершенствования, возникает необходимость в принятии неординарных решений относительно организации широкомасштабного внедрения современных профессиональных систем управления качеством.

Основания для существенного совершенствования и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности должны быть сформулированы и доведены до общественности путем принятия национальной политики в области качества.

В 2002 году, Указом Президента «О мероприятиях касемо повышения качества отечественной продукции», Кабинет Министров Украины утвердил концепцию государственной политики в области качества и теперь необходимо как можно быстрее наполнить ее реальным содержанием, чтобы создать благоприятные условия для развития отечественной промышленности.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В УКРАЇНІ

Ілляшенко Т.О., Кубатко О.В

Колективне підприємництво – єдиний сектор економіки України, що має значну тенденцію до зростання. При цьому частка недержавних підприємств у промисловості становить 70% і на них припадає майже дві третини виробленої продукції. Більшість товариств недержавного сектору становлять акціонерні товариства – у минулому державні підприємства. В 2003 році в Україні функціонувало 35460 акціонерних товариств, з них 12137 – відкриті, а 23323 – закриті. Така структура акціонерних товариств повністю відповідає тій економічній ситуації, що склалася в Україні в перші десять років незалежності.

Переважає кількісно закритих товариств над відкритими майже в два рази в першу чергу пояснюється особливостями створення і управління цими товариствами. У процесі розвитку приватної власності в Україні інвестори були зацікавлені в більш повному і надійному праві власності, що знаходило своє відображення в ЗАТ, оскільки право на купівлю акцій цього товариства обмежено законодавчо і визначається лише кількістю учасників ЗАТ. Така особливість, за умови домовленості між акціонерами, майже повністю нівелює можливість узурпації права власності через купівлю прав контролю (акцій) третіми особами.

Поточне фінансування акціонерних товариств змінювалося у процесі становлення фондового ринку України і перерозподілу прав власності. З отриманням незалежності Україна ввійшла в карколомну фазу спаду: зміна законодавства, перехід до ринкових реформ, політична нестабільність в країні призвели до тінізації економіки.

В період первісного накопичення капіталу (1990-і роки) відбувався продаж національних багатств і створення приватної власності. Під егідою перебудови економіки і прийнятих в 1992 році законів України про приватизацію відбувалася масова “прихватизація” народно-господарських комплексів країни.

Кращі підприємства зазвичай доводилися до банкрутства, потім переходили у приватну чи спільну власність, легалізація процесу переходу відбувалася через фондовий ринок, шляхом випуску акцій; до кінця 1990-х років ринок функціонував лише для передачі пакетів акцій і існував як ринок прав контролю.

Макроекономічна стабілізація в країні змінила погляди акціонерних товариств на джерела фінансування, так відносні прирости емісій корпоративних облігацій значно перевищують аналогічні показники над акціями.

За даними Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку України в першому півріччі 2003 року загальний обсяг 90 зареєстрованих випусків корпоративних облігацій склав 2,15 млрд. грн. (729% відповідного періоду попереднього року), в той час як приріст акцій склав лише 233%. Загальний обсяг торгів першої фондової торгової системи (на долю ПФТС припадає 91,2% загального обсягу торгів) в звітному періоді склав 1,71 млрд. грн, з них корпоративні облігації 875,29 млрд. грн, а акції 318,69 млрд. грн.

Швидкий приріст інвестиційних ресурсів у вигляді корпоративних облігацій свідчить про підвищення економічної активності і зростання рівня виробництва, так як раніше створені акціонерні товариства мусять приносити прибутки їх власникам. Можна зробити прогнози, що АТ будуть функціонувати на основі інвестиційних ресурсів, що відрізняються від акцій, зважаючи на певне завершення великого перерозподілу прав власності.

Відродження акціонерного підприємництва вважається однією з необхідних умов переходу економіки на шлях цивілізованого, перевіреного історичним досвідом розвитку. Ні макроекономічні, ні різноманітні валютно-фінансові заходи не зможуть позитивно вплинути на економічні процеси в країні. Вони беруть сили тільки тоді, коли держава реально стимулюватиме власне підприємництво, яке веде ефективну господарську діяльність.

ОБЛІК ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ

Лисиця В.І., Савченко О.С.

Природоохоронні витрати є відображеною у вартісному виразі сукупністю усіх видів ресурсів, необхідних для здійснення природоохоронної діяльності.

Витрати природоохоронного призначення поділяються на витрати капітального характеру та витрати поточного характеру.

До капітальних витрат на природоохоронну діяльність відносять витрати на створення, реконструкцію та технічне переоснащення станцій для біологічного, фізико-хімічного та механічного очищення стічних вод; систем водопостачання; газопилоуловлюючих споруд та приладів; споруд для збирання, транспортування, переробки та ліквідації виробничих відходів та інше.

Фінансування цих витрат здійснюється за рахунок власних коштів підприємства, а облік – у складі основних засобів виробничого або загально виробничого призначення.

До витрат поточного характеру відносять витрати на обслуговування та управління діяльності природоохоронного характеру, а саме: на матеріали, паливо, енергію, основну та додаткову зарплату з відрахуваннями на соціальні заходи, ремонт, амортизаційні відрахування, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення; витрати, пов'язані з оплатою послуг сторонніх організацій щодо природоохоронних заходів тощо.

З цими витратами не все так просто-легко, як з капітальними. Вони розкидані на різних бухгалтерських рахунках, плануються у складі різних витрат виробництва, що призводить до ускладнення їх обліку. Дуже часто ці витрати розчиняються у витратах на утримання та експлуатацію машин та устаткування, в загально виробничих чи загальногосподарських витратах. Така розпорошеність призводить до недостатньо точного їх відображення. Не краще картина і з плануванням та нормуванням витрат природоохоронного призначення. На сьогодні виділення природоохоронних витрат у самостійну статтю калькуляції не передбачено. До того ж, відсутня однозначність у віднесенні цих витрат до тих чи інших статей, що призводить до того, що деяка частина витрат природоохоронної діяльності зовсім не охоплюється нормуванням. Враховуючи цю

ситуацію, чи можуть бути плани(прогнози) побудовані на сумнівних даних, принести хоч якусь користь? На нашу думку, ні. Що ж робити?

Деякі наукові діячі, зокрема Гнилицька Л., переконують, що необхідно реформування у бік удосконалення процесу обліку витрат на природоохоронну діяльність і пропонують це зробити наступним чином:

1. До типової номенклатури статей калькуляції ввести спеціальну статтю "Витрати на охорону навколишнього природного середовища". Якщо ж підприємства з певних причин вважатимуть це недоцільним, то витрати природоохоронного призначення можуть бути зібрані в окремій статті у складі загально виробничих витрат. Виділення спеціальної статті калькуляції або окремої статті у складі загально виробничих витрат вирішить проблему розпорошеності витрат і надасть їм власного статусу.
2. Для формування облікових даних про витрати природоохоронної діяльності доцільно їх відображати на спец рахунку "Витрати природоохоронної діяльності", надавши йому код 913.

На підприємствах зі значним обсягом природоохоронної діяльності (поточні екологічні витрати перевищують 0,5% у собівартості продукції), які мають спеціалізовані цехи та надають іншим підприємствам природоохоронні послуги, рахунок "Витрати природоохоронної діяльності" повинен мати калькуляційний характер (наприклад субрахунок 237). Для того, щоб визначити собівартість екологічних послуг та встановлення цін на послуги, що надаються стороннім організаціям, для визначення фінансового результату від природоохоронної діяльності.

Витрати враховані на рахунку "Витрати природоохоронної діяльності", списуються на рахунки основного або допоміжного виробництва, а вартість послуг стороннім організаціям відноситься на рахунок "Собівартість реалізації". Причому на рахунку "Витрати природоохоронної діяльності" може утворюватись дебетове сальдо за наявності незавершеного виробництва.

Отже запропонований механізм обліку витрат на природоохоронну діяльність дасть змогу впорядкувати та значно полегшити розуміння цього процесу.

ОБЪЕКТИВНЫЕ И СУБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ТРАНСФОРМАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.

Телиженко А.М., Тараненко Ю.В.

Под воздействием трансформационных процессов в обществе (в первую очередь, это трансформация отношений собственности), произошло изменение основного экономического закона, взаимосвязи производительных сил и производственных отношений, что привело к изменению структуры экономики и вызвало необходимость тщательного изучения данных процессов.

Рассматривая системы, необходимо отметить, что их открытость, прежде всего, влияет на их развитие. Любая система под воздействием внешних и внутренних сил постоянно колеблется около своего положения равновесия. Если отклонение от положения равновесия превысит определенное для данной системы значение, она переходит на другой, более высокий или более низкий энергетический уровень, приходит в другое качественное состояние.

Эти процессы характерны и для социально-экономических систем, которые также подвержены процессам трансформации. Социально-экономические системы, которые мы будем рассматривать, являются мегасистемами, поскольку охватывают как экономические, так и социальные отношения, связи, являющиеся сложными сами по себе. Каждая система социально-экономических отношений имеет относительную самостоятельность, которая формируется на основе осознанной деятельности человека. Таким образом, социально-экономическая система формируется и развивается как система сознательной, осмысленной функции человека, которая органично объединяет в своей структуре объективные и субъективные факторы.

В общем случае понятие «трансформация» означает изменение, преобразование вида, формы, существенных свойств чего-нибудь; в экономике это - преобразование структуры, форм и способов экономической деятельности, изменение ее целевой направленности.

Процесс трансформации можно рассматривать как объективный процесс и как субъективное действие. Нами были выделены следующие предпосылки трансформации:

1. Объективные:

- физические (накопление количественных характеристик и переход их в новое качество);
- экономические (прежде всего, это экономические законы, а также процессы глобализации, появление ТНК);
- экологические;
- информационные технологии и процессы в обществе;
- социально-психологические.

2. Субъективные:

- законодательные и нормативные акты;
- структура управления;
- управленческое решение и др.

Необходимость такой классификации обусловлена процессами, происходящими в обществе – это процессы трансформации экономической системы Украины, а также негативными результатами этих процессов.

На наш взгляд, детальное изучение, выделение и разграничение предпосылок процессов трансформации приведет к следующим результатам:

- 1) выделение объективных предпосылок трансформации дает возможность изучения объективных закономерностей развития системы для предотвращения негативного внешнего, непродуманного воздействия на процессы развития;
- 2) субъективные предпосылки должны рассматриваться как действия постфактум после досконального изучения объективных предпосылок и в соответствии с ними;
- 3) для эффективного управления процессами трансформации – возможности ускорения этих процессов, их гармонизации или замедления их прохождения – необходимо комплексное рассмотрение всех предпосылок и определение субъективных действий в соответствии с выделенными объективными предпосылками;
- 4) возможность прогнозирования развития системы по результатам изученных закономерностей.

ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА (ИЛИ АЛЬТЕРНАТИВА?) ВСТУПЛЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Лукаш О.А.

В современных условиях, когда в Украине можно сказать только формируется рыночная экономика, перед нею стоит несколько возможностей развития. И от того, насколько правильно она сделает свой выбор, насколько эффективное решение примет, во многом зависит дальнейшее развитие страны и формирование в ней стабильной экономики.

На данном этапе существует несколько предложений со стороны специалистов, какой путь избрать. Некоторые говорят, что больше всего выгод Украина получит от вступления в Европейский Союз, и предлагают внедрять мероприятия по содействию и ускорению процесса интеграции. Другие предлагают объединяться с Россией и странами СНГ, создавая экономическую модель СССР, и упростив таким образом торговлю между странами. Третьи предлагают Украине развиваться самостоятельно, не вступая ни в какие союзы и объединения.

Что же всё-таки является наиболее эффективным? Какая стратегия развития является оптимальной? Этот вопрос является довольно сложным и для своего ответа требует комплексного анализа экономического, политического, социального и др. развития страны а также рассмотрения всех возможных сценариев развития и их последствий.

Далее будет рассмотрена и проанализирована история развития украинско-российских отношений и результат возможного дальнейшего сотрудничества между этими странами.

В "Основных направлениях внешней политики Украины", одобренных Верховной Радой 2 июля 1993 г., определено, что Украина, исходя из особенностей своего исторического развития и специфики геополитического и геоэкономического расположения, считает наиболее приоритетными украинско-российские отношения. В обращении к Верховной Раде 4 апреля 1995 г. Президент Украины Л. Кучма подчеркнул, что "отношения с Россией для нас были, есть и будут стратегически важными и приоритетными. Украина, как и

раньше, будет отстаивать принципы равноправия и взаимовыгодности отношений между Украиной и Российской Федерацией".

Сотрудничество между государствами характеризуется отношениями государств на двустороннем уровне и в рамках международных организаций глобального характера - ООН, ОБСЕ, НАТО, Совета Европы и так далее. Договор о дружбе, сотрудничестве и партнерстве, между Украиной и Российской Федерацией предусматривает понимание действий на международной арене, согласованность политики в идентичных сферах, постоянное сравнение позиций, синхронность внешнеполитических акций, выяснение и согласование позиций относительно глобальных проблем. Отношения на данном уровне партнерства характеризуются большим или меньшим совпадением интересов и взаимной поддержкой друг друга. Следовательно, отношения на уровне государственных структур характеризуются большим или меньшим постоянством и согласием между Киевом и Москвой, что в вопросах глобального характера чаще всего идут одним путем.

Главной характеристикой нынешних украинско-российских отношений является стратегическое партнерство, которое имеет много измерений. Прежде всего оно свидетельствует об осознании обоими государствами наличия общих стратегических интересов, безальтернативности и практически неограниченных перспектив сотрудничества во многих сферах. Очевидным становится понимание осуществления масштабных проектов, в том числе, возможно, и при участии третьих стран.

Равноправные и дружественные украинско-российские отношения способствуют укреплению стабильности и безопасности на континенте. Следовательно, курс Украины на европейскую интеграцию не противоречит интересам Российской Федерации, которая активно развивает экономическое и культурное сотрудничество с Европейским Союзом. Стоит напомнить, что уже на данное время на страны ЕС приходится более трети внешнеторгового оборота России.

Однако не стоит забывать и о вопросе экономической безопасности и следует ещё раз подчеркнуть, что данное сотрудничество должно основываться на принципе равноправия. Также проблемой наших политиков и практиков является неумение довести декларативные процессы к практическому воплощению.

НАПРАВЛЕНИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ЭНЕРГОМАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Г.СУМЫ.

Мисевра Т.Л.

В условиях рыночной экономики невозможно представить экономический рост страны в целом и ее регионов без эффективного функционирования предприятий. Промышленное производство, как и раньше, обращает на себя внимание. Во-первых, это связано с тем, что оно представляет собой ведущее звено в экономике государства и от его положения зависит дальнейшее развитие других отраслей. Во-вторых, во время кризиса промышленное производство потеряло существенный потенциал. Так, объем промышленного производства сократился на половину, степень задействованных основных фондов составляет не больше, чем 50%, рентабельность промышленного производства снизилась почти на половину. Поэтому поиск новых направлений развития производства на инновационной основе и рыночных началах является одной наиболее актуальной задачей на современном этапе развития рыночных отношений.

Целью написания данного доклада является рассмотрение возможных направлений концентрации производства энергомашиностроительных предприятий, которые располагаются на территории Северо-Восточного региона страны. Таковыми являются следующие предприятия: Открытое Акционерное Общество «Сумский завод «Насосэнергомаш»», Открытое Акционерное Общество «Сумское машиностроительное научно-производственное объединение им. М.В. Фрунзе» и Научно-Исследовательский и Проектно-Конструкторский Институт Атомного и Энергетического Насосостроения.

Основной задачей является нахождение оптимального варианта концентрации производства, при котором будет экономически эффективным функционирование данных предприятий.

Концентрация производства может происходить путем пространственного кооперирования производств, расположенных в пределах одного города. Концентрация капитала и производства в интересах повышения их эффективности и более полного удовлетворения общественных потребностей, что в конечном итоге повышает их конкурентоспособность, достигается при объединении

предприятий. Крупномасштабному бизнесу свойственны формы организации, в основе которых лежит объединение предприятий в совокупные структуры.

На сегодняшний день ОАО "Насосэнергомаш" является частью холдинга, в который входят производство ОАО "СМНПО им. Фрунзе" и предприятия России. Попытка собрать в одно целое все сумское насосное производство и соответствующий научный потенциал выявилась в подписании меморандума о сотрудничестве между ОАО "Насосэнергомаш", ОАО "СМНПО им. Фрунзе" и ВНИИАЭНом. Также планируется создать торговый дом "Сумские насосы" по реализации всего насосного оборудования г. Сум.

Исходя из этого, предлагается образовать единую экономическую единицу путем дружелюбного поглощения ОАО "СМНПО им. Фрунзе" таких предприятий как ОАО "Насосэнергомаш" и ВНИИАЭН. Это поглощение может осуществиться через покупку всех акций. А в последствии принятием на свой баланс всех активов и обязательств ОАО "Насосэнергомаш" и ВНИИАЭН. В результате такого объединения будет сформирована новая организационная структура: образуются единые отдел бухгалтерии, отдел маркетинга, экономический отдел, правовое обеспечение, отдел коммунального и бытового обеспечения, а производственные подразделения ОАО "Насосэнергомаш" и научно-исследовательская база ВНИИАЭНа останутся неизменными. Таким образом, система управления будет объединять централизацию с цеховым управлением.

В крупном энергомашиностроении исключена возможность изготовления оборудования на склад, то есть для неопределенного потребителя. Предприятия должны внедрять систему прямых договоров с заказчиками, если это еще не произошло. Для них характерна следующая схема работы:

продвижение (поиск заказчика) → разработка по заданным параметрам оборудования → испытание нового образца → производство → непосредственная реализация.

Данная цепочка имеет продолжение и в общем виде представляет собой пружину. Это говорит о том, что объединение находится в постоянном поиске заказчиков, разработке изделий с новыми параметрами, полной загрузке имеющихся мощностей и т.д.

СТІЙКИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК. ЧИ Є КОМПРОМІС? СТРАТЕГІЯ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОТИРІЧ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.

Костюченко Н.М., Шкарупа О.В.

Об'єктивність процесу глобалізації з сучасної наукової точки зору є такою, що не ставиться під сумнів. У сучасному світі надзвичайно активно відбувається глобальна інтеграція господарських, технологічних та інформаційних структур, які все більше стають транснаціональними, а міжнародне співробітництво набуває надзвичайно важливого значення.

Сучасний етап глобалізації включає в себе дві протилежні тенденції. З одного боку, відбувається створення певної міжнародної єдності, а з іншого боку, відбувається зростання протиріч всередині світового співтовариства між розвинутими країнами і такими, що розвиваються.

Варто наголосити, що процес різкого погіршення стану навколишнього природного середовища і скорочення ресурсної бази розвитку іде в усьому світі. Тому сьогодні гостро стоїть питання про екологічні пріоритети політики в глобальному масштабі.

Сьогодні зростаюче значення у глобальному, регіональному і локальному вимірах має нова концепція розвитку суспільства – концепція сталого розвитку. Ця концепція пропонує стратегію глобалізації процесів розвитку суспільства в єдності з навколишнім середовищем. Ідея збалансованого розвитку виникла, відображаючи необхідність задовольняти потреби сучасних поколінь, не ставлячи під загрозу майбутні покоління.

Часто помилково вважають, що те, що добре для економіки, автоматично добре і для суспільства. Насправді ж, більшість природних ресурсів невідновлювані. Мимоволі постає питання, що буде, якщо всі держави й народи вирішать споживати природних ресурсів стільки, скільки їх вже споживають на душу населення США, Європа і т.п. Зрозуміло, що "всього на всіх" за рівнів споживання, що склалися, та подальшому рості народонаселення на планеті Земля вистачить лише на короткий час.

Проблеми докільля часто розглядаються як небажані наслідки економічної діяльності, негативні екстерналії. Однак будь-яка

діяльність, яка спрямована на соціальні, економічні, культурні або екологічні цілі, може мати негативні наслідки. І в той же час ці наслідки можуть бути соціальними, економічними, культурними або екологічними проблемами. Проблеми, пов'язані з використанням навколишнього середовища, можуть бути розв'язані, якщо соціально-економічні, культурні і екологічні процеси розглядаються у взаємозв'язку всередині однієї системи: соціально-екологічної системи вцілому.

На практиці збалансованого розвитку можна досягти лише, якщо він буде інтегрований у такі сфери, як використання землі, транспорт, житлове будівництво і переважно економічний розвиток. Фундаментально нема причин, чому цілі економічного розвитку (які зазвичай спрямовані на багатство та добробут) мають суперечити сталому розвитку. Критерії ефективності економічного розвитку допомагають відкинути неефективні лінії поведінки, але вони не можуть бути використані при виборі серед багатьох ефективних політик. Критерій стійкого розвитку може допомогти розв'язати проблему.

Варто наголосити, що глобальна економіка має схильність не помічати соціальні спірні питання та проблеми навколишнього середовища.

Локальні рішення можуть позбавити цих проблем. Однак це не означає вихід з глобальних ринків. Насправді, найбільш ефективний шлях вперед це участь у глобальній економіці, а також розвиток вагомих локальних господарств, що діють як складні та противага до неї.

Розвиток стійкого локального господарства включає стимулювання приватного та спільного підприємства, що основані на винаході інноваційних шляхів розвитку. Проте необхідно пам'ятати, що важливо адресувати локальний збалансований розвиток теперішній економічній діяльності, а також досліджувати новий підхід.

Таким чином, сталий місцевий економічний розвиток є напрямком до дії для досягнення збалансованого та економічного розвитку одночасно.

Отже, через досягнення сталого розвитку на локальному рівні і встановлення глобальних моральних цінностей до розв'язання протиріч світових глобалізаційних та інтеграційних процесів.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Острищенко Ю., Костель М.В.

Іпотека - це засіб забезпечення зобов'язань, у разі застосування якого предметом застави є нерухоме майно, що залишається у заставодавця або в третьої особи. Предметом іпотеки можуть бути ділянки землі та майно, що на ній розташоване, - будівлі, споруди, квартири, підприємства як цілісний майновий комплекс.

Внутрішня субординація. За часовим критерієм види іпотеки розрізняються як попередні та наступні (передача в заставу майна, яке є предметом іпотеки за іншим (попереднім) договором іпотеки). За черговістю іпотеки можуть вважатися першою, другою, третьою і так далі.

Зовнішня субординація. Залежно від кількості предметів застави та заставодавців іпотека може бути об'єднаною (якщо забезпечення зобов'язання здійснюється шляхом одночасної передачі в іпотеку двох або кількох об'єктів нерухомого майна, що належать одному заставодавцеві), спільною (якщо забезпечення зобов'язання здійснюється шляхом передачі в іпотеку двох або кількох об'єктів нерухомого майна, що належать різним особам) чи на користь третьої особи (якщо забезпечення зобов'язання здійснюється шляхом передачі в іпотеку нерухомого майна, що належать третій особі).

З огляду на мету здійснення застави іпотеку поділяють на податкову ("фіско"), кредитну (або банківську), сімейну, іпотеку на майно опікуна та інші;

За предметом застави розрізняють земельну іпотеку, житлову, іпотеку цілісного майнового комплексу та інші;

Іпотечний ринок - це система відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю, на основі певних економічних принципів та правових норм.

Іпотечний ринок об'єднує фінансовий ринок з ринком нерухомості, сприяючи капіталізації ресурсів.

Економічні функції іпотечного ринку:

- налагодження зв'язків між продавцями й покупцями, завдяки чому враховуються їхні інтереси;

- об'єднання місцевостей, міст та регіонів у єдиний господарський простір;

- створення системи прямих і зворотних зв'язків між усіма учасниками іпотечного ринку;

– сприяння оптимальному розміщенню ресурсів;

– забезпечення інформацією суб'єктів ринку.

Фінансові функції іпотечного ринку:

– об'єднує дрібні, розрізнені заощадження населення, державних структур, приватного бізнесу, іноземних інвесторів та утворює великі грошові фонди;

– трансформує кошти в позичковий капітал, який забезпечує зовнішні джерела фінансування матеріального виробництва національної економіки, надання кредитів населенню;

– розподіляє паї учасників капіталу;

– сприяє ефективному використанню та розвитку нерухомості;

– забезпечує надійне управління ризиками в процесі обігу грошових зобов'язань.

Інвесторами на іпотечному ринку є: домогосподарства, підприємства, уряд.

Найважливішими позичальниками-заставадавцями є: підприємства та домогосподарства. Отримавши позику, заставадавці інвестують у нерухомість – купують, будують та вдосконалюють нерухомість.

Види іпотечного ринку залежно від предмету застави: житловий (заставою на ньому є житло), земельний (земля), промислової нерухомості (цілісний майновий комплекс), комерційної нерухомості (магазини, офіси, бари та подібне).

Види іпотечного ринку з огляду на мету використання застави позичальником: споживчий або соціальний (де інвестується нерухомість, що використовується позичальником для задоволення власних потреб) та дохідний (де інвестується нерухомість, що використовується позичальником у господарській діяльності для отримання прибутку).

Види іпотечного ринку залежно від того, між якими суб'єктами іпотечного обертання ринку іпотечні зобов'язання: первинний (який охоплює економічні відносини між кредиторами та позичальниками, що виникають у процесі купівлі-продажу іпотечних заставних) та вторинний (який охоплює економічні відносини між кредиторами, посередниками та інвесторами, що виникають у процесі купівлі-продажу іпотечних облігацій, сертифікатів та інших похідних інструментів).

Розвиток іпотечного ринку відіграє важливу роль у посиленні безпеки й підвищенні ефективності роботи фінансової системи держави, а відтак – національної економіки загалом.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНИМ ПРОЦЕСОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Антонюк Н.А., Стадник Л.О.

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючих основних фондів підприємства. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого – дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації і витрат на обслуговування виробництва та його управління.

Основними факторами, які впливають на структуру основних фондів підприємств є: рівень амортизації і механізації, рівень спеціалізації і кооперування, кліматичні та географічні умови розміщення підприємств. Кожний фактор по-різному впливає на структуру основних фондів.

Поліпшити структуру основних фондів можна за рахунок: оновлення та модернізації устаткування, ефективнішого використання виробничих приміщень, установа додаткового устаткування на вільній площі; ліквідація зайвого і малоефективного устаткування.

Відтворення основних фондів – це процес безперервного їх поновлення. Розрізняють просте та розширене відтворення.

Просте відтворення основних фондів здійснюється в тому самому обсязі, коли відбувається заміна окремих зношених частин основних засобів або заміна старого устаткування на аналогічне, тобто тоді, коли постійно відбувається попередня виробнича потужність.

Розширене відтворення передбачає кількісне та якісне збільшення діючих основних фондів, або придбання нових основних фондів, які забезпечують вищий рівень продуктивності устаткування.

Протягом останніх років на більшості підприємств різних галузей народного господарства України спостерігається низький рівень ефективності відтворювальних процесів.

Таким чином, необхідне прискорення і підвищення ефективності відтворення основних фондів за рахунок зростання технічного рівня застосування засобів праці.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА И ФАКТОР ВРЕМЕНИ

Салтыкова А.В.

Костюченко И.М.

Реальные экономические процессы динамичны. То есть показатели, которые характеризуют состояние экономической системы, изменяются во времени. В связи с этим возникает необходимость учета фактора времени.

Под фактором времени следует понимать комплекс социально-экономических и технико-экономических условий, причин и процессов, находящих свое результативное выражение в неравноценности одинаковых величин затрат (эффекта), вкладываемых (получаемых) в различные периоды времени, а также во влиянии разрыва во времени между затратами и эффектом на результаты общественного производства. В результате действия фактора времени одинаковые затраты труда, которые прикладываются в одном и том же месте, но в различные периоды времени, либо приносят различные результаты, либо достижение одинаковых результатов достигается приложением различных затрат труда.

Ключевой причиной действия фактора времени является изменение производительности общественного труда.

Основным методом учета фактора времени является дисконтирование. При дисконтировании используется формула сложных процентов. При помощи этого метода осуществляется приведение разновременных затрат к одному моменту времени, что позволяет сравнивать их.

Существует две позиции относительно величины норматива дисконтирования. Согласно одной норматив дисконтирования меньше нормативного коэффициента эффективности капитальных вложений, согласно другой — равен ему.

Существует ряд недостатков дисконтирования как метода учета фактора времени. Основными из них являются: игнорируется величина народнохозяйственного лага капитальных затрат, формула сложных процентов не учитывает того, что поступление каждой очереди кругооборотных эффектов происходит не бесконечно, кругооборотный эффект каждой последующей очереди инициируется (образуется) лишь частью ранее полученных эффектов, величина норматива дисконтирования в формуле сложных процентов постоянна, что является чисто волевым допущением.

АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Салтыкова А. В.

Погасий Л. В.

Реализация инвестиционного проекта связана с поиском решений в области определения возможных источников финансирования инвестиций, способов их мобилизации, повышения эффективности их использования.

Выделяют внутренние и внешние источники финансирования инвестиций на макро- и на микроэкономическом уровнях. На макроэкономическом уровне к внутренним источникам можно отнести: государственное бюджетное финансирование, сбережения населения, накопления фирм, коммерческих банков, инвестиционных фондов и компаний, страховых фирм; к внешним — иностранные инвестиции, кредиты и займы. На микроэкономическом уровне внутренними источниками являются: прибыль, амортизационные отчисления, инвестиции собственников фирм; внешними — государственное финансирование, инвестиционные кредиты, средства, привлекаемые путем размещения собственных ценных бумаг.

При анализе источников финансирования инвестиций на микроэкономическом уровне все источники делят на 3 группы: собственные, привлеченные и заемные. При этом собственные средства фирмы выступают как внутренние, а привлеченные и заемные средства — как внешние источники финансирования инвестиций.

Одной из важнейших форм финансирования инвестиционных проектов фирм является самофинансирование. Оно основано на использовании собственных финансовых ресурсов, в первую очередь прибыли и амортизационных отчислений.

Главную роль в структуре собственных источников финансирования фирм играет прибыль. Она выступает как основная форма чистого дохода фирмы, выражающая стоимость прибавочного продукта. После уплаты налогов и других обязательных платежей в распоряжении фирмы остается чистая прибыль, направляемая на инвестиционные цели.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ТОВАРА.

Опанасюк Ю.А.

Управление конкурентоспособностью — это совокупность мер по систематическому совершенствованию изделия, постоянному поиску новых каналов его сбыта и улучшения послепродажного сервиса.

В результате оценки конкурентоспособности продукции могут быть приняты следующие пути повышения конкурентоспособности решения:

- изменение состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или конструкции продукции;
- изменение порядка проектирования продукции;
- изменение технологии изготовления продукции, методов испытаний, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки, монтажа;
- изменение цен на продукцию, цен на услуги, по обслуживанию и ремонту, цен на запасные части;
- изменение порядка реализации продукции на рынке;
- изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции;
- изменение структуры и объемов кооперационных поставок при производстве продукции и цен на комплектующие изделия и состава выбранных поставщиков;
- изменение системы стимулирования поставщиков;
- изменение структуры импорта и видов импортируемой продукции.

Социально-экономическое значение повышения качества и конкурентоспособности продукции заключается в том, что мероприятия такого направления способствуют формированию более эффективной системы ведения хозяйства при условии рыночных отношений. Социально-экономическая эффективность повышения уровня качества и конкурентоспособности продукции, которая производится предприятиями, заключается, прежде всего, в таком:

1) высококачественная и конкурентоспособная продукция всегда полнее и лучше удовлетворяет общественно-социальные потребности в ней;

2) повышение качества продукции является специфической формой проявления закона экономии рабочего времени: общая сумма расходов общего труда на изготовление и использование продукции более высокого качества, даже если достижение этого связано с дополнительными расходами, существенно уменьшается;

3) конкурентоспособная продукция обеспечивает постоянную финансовую устойчивость фирмы, а также получение ею максимально возможной прибыли;

4) многоаспектное влияние повышения качества и, как следствие, конкурентоспособности продукции: не только на производство и эффективность ведения хозяйства, но и на имидж и конкурентоспособность предприятия в целом.

На уровень качества и конкурентоспособности продукции влияет много разноплановых факторов. Достичь необходимого уровня качества и конкурентоспособности реализуемых на соответствующих рынках товаров можно разными способами, скоординированными во времени и пространстве.

Рыночные условия ведения хозяйства предусматривают активное и широкое использование организационных факторов повышения качества продукции на всех предприятиях. К приоритетным принадлежат: ввод современных форм и методов организации производства и управления им, которые делают возможным эффективное применение высокоточной техники и прогрессивной (бездефектной) технологии; усовершенствование методов технического контроля и развитие массового самоконтроля на всех стадиях изготовления продукции.

Неотложной потребностью является разработка и использование разнообразных форм и методов действенного социально-экономического влияния на весь ряд процессов формирования и обеспечения производства высококачественной и конкурентоспособной продукции. Формами и методами экономического влияния на эти процессы являются, прежде всего, согласованная система прогнозирования и планирования качества продукции, установка приемлемых для продуцентов и потребителей цен на отдельные виды товаров, достаточно мощная мотивация труда всех категорий работников предприятия, а формами влияния социального — всесторонняя активизация человеческого фактора, проведение эффективной кадровой политики, создание надлежащих условий труда и жизнедеятельности.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТОВАРОВ.

Попов Александр

Развитие рыночных отношений в эпоху стремительного роста информатизации экономических отношений позволяет говорить о появлении нового субъекта глобального рынка – рынка информационных товаров. Специфика современных рыночных отношений, предполагающая взаимодействие различных по составу, интересам и преследуемым целям субъектов, обуславливает наличие звена, обеспечивающего доступность для всех информационных ресурсов. В качестве этого звена и выступает информационный рынок.

Информационный рынок -- совокупность экономических правовых и организационных отношений, возникающих в процессе производства, обмена, потребления и защиты информации в товарной форме. Информационный продукт превращается в товар в том случае, если становится предметом экономического обмена. Причём если производственное потребление энергии, сырья и материалов ведёт к их физическому расходованию, то использование информационных продуктов даёт абсолютно другой эффект – способствует накоплению и умножению научных знаний, снижению материальных затрат, уменьшению энтропии. Первопричиной этой являются некоторые отличительные особенности (черты) информации как таковой:

- необходимость предварительного тестирования товара. То есть, прежде чем купить, Вам необходимо изучить товар, для того чтобы получить представление о его содержании;
- для товаров такого рода характерно то, что для их производства необходимы огромные затраты, в то время как стоимость их воспроизводства практически нулевая;
- информационные товары обычно не конкурируют друг с другом и очень часто являются неисключаемыми.

В связи с этим возникает целый ряд характерных проблем, основными из которых являются защита прав на интеллектуальную собственность и борьба с пиратством. Существующие методы решения не на сегодняшний день не позволяют изменить ситуацию коренным образом.

Необходимо также отметить, в последние годы актуализировалась проблема «качественной информации», которая в обозримом будущем может превратиться просто в катастрофу засорённости информационного пространства.

ТАРОУПАКОВОЧНА ІНДУСТРІЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Линник Ю.М.

Структуруюча аксіома менеджменту якості (Total Quality Management) визначає: якість -- сукупність характеристик об'єкту (продукту, організації взагалі і т. ін.), які визначають його здатність задовольняти встановлені та очікувані потреби суспільства. Висування на передній план питань задоволення всіх потреб замовника та доставки йому продукції тільки високої якості об'єктивно веде до істотного перегляду значення упаковки. Вже в середині ХХ століття почалося формування самостійної галузі машинобудування, яка виробляє спеціальне устаткування для упаковки товарів.

Перш за все упаковка повинна захистити людей (і інші об'єкти) від забруднення або шкідливої дії товару. Але треба звернути увагу, щоб стрімкий розвиток масштабів та форм упаковки не перетворився на нерациональне використання ресурсів та забруднення довкілля.

Все більш активно висуваються на передній план нові функції та додаткові вимоги: упаковочні матеріали мають бути придатними для переробки та повторного використання. Найближчим часом ця вимога може вийти на перший план і стати обов'язковою для виконання.

Пріоритет треба надавати тим видам упаковки, які можуть бути використані повторно після вилучення з них продукту. Наприклад, тара з-під желе може служити дома як стакан для соку, металева тара послужить для зберігання, борошна, кофе, чаю та ін. Такий творчий підхід до використання упаковки може завдати стимулюючий вплив на збут та одночасно скоротити витрати матеріальних ресурсів.

Повернення упаковки після використання на промислове підприємство і наповнення її тим же самим продуктом дає можливість економити матеріали, але пов'язане з витратами на доставку та очищення перед наповненням. Типовий приклад -- склянки для напоїв, які збираються та наповнюються знову.

Використання найбезпечніших контейнерів для шкідливих хлорованих розчинників, які не дозволяють відбуватися випаровуванню, регенерація та повторне використання більше сотні раз таких розчинників; використання матеріалу "белланд", який має практично всі типові якості пластмаси, але дуже легко утилізується з підвищенням ефективності використання матеріалу приблизно у 4-10 разів; повторне використання пляшок, банок і великих посудин.

Країни ЄС в останні роки почали уважніше ставитися до утилізації побутової упаковки. Так у Фінляндії сортування упаковочних відходів давно стала нормою. Зараз утилізується біля 80 % відходів. Тут діє перший в світі завод, який переробляє картонні пакети з-під молока та фруктових соків, а потім випускає папір та картон, а також алюмінієвий порошок, і використовує тепло, що відходить для виробництва енергії.

Щорічно американці використовують біля 14 мільярдів поліетиленових пакетів (приблизно 425 мішків на людину). Ці пакети розкладаються за 10-20 років а коштують копійки або видаються в магазинах безкоштовно. Існує два шляхи боротьби з цією проблемою: зробити їх дорожчими або взагалі заборонити. Першими на захист довкілля від поліетиленових пакетів стали ірландці. Там 15% податок на пакети скоротив їх використання на 95%. З тих пір подібні заходи провели в Бангладеш та Тайвані, а Австралія, Шотландія та Китай теж заявили про готовність почати податкову боротьбу. Наприклад, Kangaroo Island (острів на півдні Австралії) з січня 2004 року став першим островом вільним від поліетиленових пакетів — plastic bag-free.

Фірмами Canadean, Landell Mills, Market Research SIG Combiblok проведено дослідження кон'юнктури та подальшого росту ринку упаковки негазованих безалкогольних напоїв, а також молока та молочних продуктів. В період з 2002 по 2006 роки для негазованих безалкогольних напоїв прогнозується світовий зріст 4,8%, а для молока та молочних продуктів — 3,4%. В обох досліджуваних сегментах картонна упаковка займає перше місце.

Професіонали з області упаковки повинні враховувати сучасні світові тенденції тароупаковочної індустрії напрямлені на збереження довкілля. Упаковку треба розглядати не просто як зовнішню оболонку товару а як об'єкт інноваційної діяльності, що може принести додатковий прибуток та конкурентні переваги.

ИНФОРМАЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГО

Попов А.А., Мельник Л.Г.

Не у кого не вызывает сомнения тот факт, что информация играет всё более значительную роль в экономике развитых стран. Экономическая теория выделяет четыре основных фактора производства, однако растущая с недавних пор зависимость индустриально развитых стран от различного вида источников информации: экономической, политической, технической, биологической, а также от уровня развития и эффективности использования средств её обработки, хранения и использования заставляет нас выделить информацию как пятый — основной фактор. На рубеже 1980-х годов появляется принципиально новое понятие — «национальный информационный ресурс». Несомненно, информация всё время играла важную роль в процессах развития общества и экономики, однако не в таких масштабах.

Результатом преобразования производственных сил и мирового хозяйства стало то, что информация превратилась в решающее средство труда, и в тоже время она является одним из основных предметов труда. Так материальные затраты на производство, хранение, обработку информации уже сейчас превышают аналогичные затраты характеризующие производство энергии, материальных благ, оборудования и т.д. Общая сумма человеческих знаний растёт в геометрической прогрессии.

Информация понятие многогранное. Мы можем представить информацию в роли фактора производства, в роли предмета труда или в роли конечного товара. Последнее время особо остро стоит проблема защиты авторских прав, права интеллектуальной собственности, пиратства, что заставляет нас более детально рассмотреть информацию в роли конечного товара.

К информационным товарам относится всё то, что может принять цифровой вид: это может быть аудиозапись, фильм, запись телефонного разговора, математический алгоритм, ноу-хау, программное обеспечение и т.д.

Как экономическое благо информация имеет три отличительные особенности, которые и заставляют нас рассматривать информационные товары как отдельную категорию:

- необходимость предварительного тестирования товара. То есть прежде чем купить Вам необходимо изучить товар, для того чтобы получить представление о его содержании;
- для товаров такого рода характерно то, что для их производства необходимы огромные затраты, в то время как стоимость их воспроизводства практически нулевая;
- информационные товары обычно не конкурируют друг с другом и очень часто являются неисключаемыми.

Исходя из этих особенностей, можно сказать, что рынок информационных товаров требует принципиально новых подходов для решения возникших проблем. Обеспечение необходимого уровня качества информации, эффективный информационный менеджмент, определение и защита авторских прав — это лишь те немногие проблемы, с которыми наше общество столкнулось на нынешнем этапе своего развития.

СОДЕРЖАНИЕ

Бондаренко В.Ф., Шевчун И.В. Бедность как экономическая проблема.....	3
Бондаренко В.Ф. Від дефляції до інфляції:реалії української економіки.....	4
Бондаренко В.Ф., Махнуша І.М. Концептуальні засоби збалансованості бюджету та його стан в Україні.....	6
Иванова Т.И., Савченко Е.С. ВТО и Украина: проблемы интеграции.....	8
Иванова Т.И., Тараненко Ю.В. Досвід і перспективи співпраці України і МВФ.....	10
Иванова Т.И. О некоторых факторах, сдерживающих рост реальных доходов населения Украины в настоящий период.....	12
Панов М.Е., Александрова Е.А. Категория «труд» в экономической теории (исторический аспект).....	14
Панов М.Е. К вопросу подходов к экономическому образованию «неоклассический и марксистский».....	16
Крапивный И.В., Вихров Д.Ю. Проблемы развития электронного бизнеса в Украине	19 ✓
Петрушенко Ю.М., Кубатко О.О. Випуск корпоративних облігацій як ефективний механізм залучення коштів підприємствами.....	23
Петрусенко Ю.М. Фінансова політика в умовах перехідної економіки: портфельна модель.....	24
Брюханов М.В., Стельмах И. Предмет и метод современной политической экономики.....	28
Нилолва Н.М., Ковалева Н. Реформы НЭПА в Украине: первый опыт хозяйствования на основе взаимодействия плановых и рыночных начал.....	29
Нилова Н.М., Мишенина И.Е. Индикативное планирование как метод управления рыночной экономикой.....	31
Жулавский А.Ю., Анчурова А.В. Экологическая информация в управленческих решениях.....	34

Кислий В.Н., Титаренко Г.М. Оцінка економічного потенціала підприємства.....	36
Кислий В.Н., Кулакевич В.В. Исследование лесорекреационной активности населения г. Сумы.....	37
Прокопенко О.В. Ринкові фактори мотивації творчої праці персоналу підприємств.....	39
Лапін Є.В. Проблеми оцінки економічного потенціалу промислового підприємства.....	41
Балацкая Л.Н. Оценка экономического потенциала в зарубежных исследованиях.....	43
Захарків О.О., Старцеві Т.С. Особливості приватизації ВАТ „Укртелеком”.....	44
Калантаєнко Ю.І., Шапочка М.К. Екологічні проблеми Чорного та Азовського морів та шляхи їх вирішення.....	46
Галаган Ю.С., Чумак Л.Ф. Анализ изменений в налогообложении прибыли.....	48
Телетов А.С., Анчурова А.В. Информационный Маркетинг в Украине.....	50
Евдокимов А.В., Часнык О.А. Вопросы становления инновационных рынков в Украине.....	52
Телетов А.С., Безрук Ю.Н. Роль мотивации к труду в инновационной деятельности в научных и проектных фирмах.....	54
Корінцева О.І., Подлесна В.Г. Екологічний бізнес та ринок.....	56
Біловодська О.А. Оцінка ефективності напрямків інноваційного розвитку з позицій підприємства-інноватора...58	
Шилуліна Ю.С. Проблеми управління виробом стратегій розвитку інноваційного потенціалу.....	59
Олефіренко О.М. Принцип формування організаційно-економічного механізму управління портфелем замовлень підприємства.....	60

Махнуша С.М. Стратегия управления нематериальными активами предприятия.....	61
Школа В.Ю. Роль управління життєвим циклом інновацій у підвищенні їх економічної ефективності.....	62
Таранюк Л.Н. Проблемы и перспективы функционирования предприятий угольной промышленности Луганской области в период реструктуризации.....	64
Баско Е.А., Лоза В.А. Правовое обеспечение работы с информацией.....	66
Скринник Ю.Л. Перспективи розвитку лісового комплексу України.....	67
Денисенко П.А. Проблеми техногенного забруднення атмосфери.....	69
Сотник І.М., Кравченко Т.А. Аналіз динаміки сучасних демографічних і міграційних процесів в Україні.....	70
Лоза В.А. Аспекти екологічного законодавства як основи стійкого розвитку.....	72
Деревянко Ю.Н., Вихров Д.Ю. Роль ресурсного забезпечення в новій економіці.....	74
Деревянко Ю.Н. Ентропія в економіці.....	76
Коваленко Е.В. Трансакційні витрати підприємства в інформаційному суспільстві.....	78
Берестовський М.В. Рівень життя населення Сумської області на 2002 рік.....	80
Беспалов О.В. Проблеми впровадження в Україні стандартів серії ISO1400.....	82
Ходун Т.В., Ковбаса Т.І. Державне регулювання інноваційних процесів в Україні.....	84
Петренко В.В. Поняття і етапи здійснення економічної діагностики сфери екологічних послуг.....	86
Баскакова М.Ю. Лояльність потребителів як довгостроковий метод стимулювання продаж.....	88
Мицура Е.А. Источники и механизмы инвестирования продуктовых инноваций.....	89

Дегтяренко О.О. Проблема вибору напрямків мотивації персоналу.....	91
Шкарупа О.В., Крючкова Н.Г. Проблеми охорони земель України.....	92
Шкарупа Е.В. Аспекти економічного аналізу переходу України к устойчивому розвитку.....	94
Ходун Т.В. Пітьоріна А.А. Інноваційна модель розвитку-основа соціально-економічних трансформацій.....	96
Шопенська Т.В. Формування ефективної регіональної екологічної політики прикордонних територій.....	97
Дудченко Н.Н., Чумак Л.Ф. Перспективи розвитку сільського зеленого туризму как вида малого підприємництва в Україні.....	99
Троян М.Ю. Механізм оцінки маркетингової системи просування на ринку інноваційних продуктів.....	101
Черемис Д.О., Кучерук Д.В. Телебачення як рекламний засіб.....	102
Ильященко Н.С. Анализ рыночных возможностей развития кинопроката в сумской области.....	103
Шаповалова М.Ю. Стратегия брендинга ООО «Курьерская авиапочта Украины».....	104
Еловенко Б.Ю. Виды и проблемы внедрения инноваций.....	106
Линник Ю.Н. Анализ рынка экологических услуг на примере сертификации продукции.....	108
Опанасюк Ю.А. Роль товарной политики в деятельности предприятия.....	109
Ткаченко И.Ю. Интернет-экономика как один из факторов, способствующих реализации маркетинговых задач предприятия.....	111
Сухоручкина Т.В. Особенности управления Глуховской дорожно-строительной организацией.....	113
Матюхіна Ю.Г. Організація управління накладними витратами на промислових підприємствах.....	114
Томашевская С.А. Стратегии развития предприятий малого бизнеса.....	116

Загребельная Е.Ю. Формирование современной системы мотивации банковских специалистов.....	118
Татаренко И. «Внутренний PR» в системе мотивационных инструментов.....	120
Грищенко В.Ф., Андрусенко І.В. Экспортний потенціал України - один з головних чинників розвитку зовнішньоекономічних відносин.....	121
Андрусенко І.В., Грищенко В.Ф. Аналіз розвитку зовнішнього сектору економіки України у 2003 році.....	123
Мартинець В.В., Ліфіренко О.М. Розвиток фондового ринку України та його сучасні тенденції.....	125
Мартинець В.В., Мірошніков І.М. Пенсійна реформа в Україні.....	127
Махнуша И.М. Экономические аспекты оценки технологической эффективности.....	129
Ткаченко Е.А. Целесообразность затратного ценообразования в современных условиях.....	131
Журавлев М.Н. Человеческий капитал как фактор экономического роста государств.....	132
Овчарова Т.Н. Киотский протокол как метод Регулирования загрязнения атмосферы на международном уровне.....	134
Старченко Л.В., Поповцева Т.С., Гончаренко А.С. Соціально-економічні проблеми екологічної освіти в Україні.....	136
Старченко Л.В. Информационные предпосылки социально-экономических трансформаций общества.....	137
Старцеві Т.С. Використання технічного аналізу в умовах фондового ринку в Україні.....	139
Махнуша И.М. Франчайзинг как способ расширения позиций торговой марки.....	141
Бондарева Е.А. Рынок пива в Украине: состояние и тенденции.....	142
Беличенко В.Н. Особенности рынка йогуртов Украины.....	143

Лихобаба И.В. Основные тенденции на рынке кетчупов в Украине.....	144
Деревянченко Н.Н. Проблемы и рекомендации по развитию рынка соков в Украине.....	145
Ніженець О.К. Результати пенсійної реформи в Україні.....	146
Сотник И.Н. Предпосылки и направления экономического стимулирования ресурсосбережения в Украине.....	147
Чортюк Ю.В., Чуйко Т.В. Економічні аспекти сталого розвитку.....	149
Петровська С.А. Логістика зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	150
Шляхова М.В. Проблемы управления качеством на этапе формирования рыночных отношений.....	151
Ілляшенко Т.О., Зубатко О.В. Особливості функціонування акціонерних товариств в Україні.....	153
Лісиця В.І., Савченко О.С. Облік екологічних витрат.....	155
Телиженко А.М., Тараненко Ю.В. Объективные и субъективные предпосылки трансформации социально-экономических систем.....	157
Лукаш О.А. Приграничное сотрудничество Украины и Российской Федерации как предпосылка (или альтернатива?) вступления в Европейский союз.....	159
Мисевра Т.Л. Направления концентрации производства на энергомашиностроительных предприятиях г. Сумы.....	161
Костюченко Н.М., Шкарлупа О.В. Стійкий та економічний розвиток. Чи компроміс? Стратегія розв'язання протиріч світових глобалізаційних та інтеграційних процесів.....	163
Острищенко О., Костель М.В. Особливості становлення шотечного ринку України.....	165
Антонюк Н.А., Стадник Л.О. Механізм управління відтворювальним процесом на підприємстві.....	167
Салтыкова А.В., Костюченко И.М. Динамика производства и фактор времени.....	168

Салтыкова А.В., Погасий Л.В. Анализ внутренних и внешних источников финансирования инвестиционных проектов.....	169
Опанасюк Ю.А. Управление конкурентоспособностью товара.....	170
Попов А. Особенности рынка информационных товаров.....	172
Линник Ю.М. Тароупаковочна індустрія: світовий досвід та сучасні тенденції управління.....	173
Попов А.А., Мельник Информация как экономическое благо.....	175

Научное издание

**Научно-техническая конференция
преподавателей, сотрудников, аспирантов и
студентов факультета экономики и менеджмента
(13-23 апреля)**

Тезисы докладов

Стиль и орфография авторов сохранены.

Подписано к печати 15.04.04. Формат 60x84/16.

Усл. печ. л. 10,7. Тираж 60 экз. Заказ № 192

Бесплатно. Уч.-изд. л. 9,23

Изд-во СумГУ. 40007, г. Сумы, ул. Римского-
Корсакова, 2

Типография СумГУ. 40007, г. Сумы, ул. Римского-
Корсакова, 2

SUMY STATE UNIVERSITY



0 023680 7 5