

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону

Международная стратегия экономического развития региона

International Strategy of Region Economic Development

Матеріали

V Міжнародної науково-практичної конференції
(м. Суми, Україна, 27 листопада 2014 року)



Суми
Сумський державний університет
2014

УДК 332.14 (063)
ББК 65.9(4Укр-4Сум)
М 58

Рецензенти:

Ольшанська Олександра Володимирівна – д-р екон. наук, професор, Київський національний економічний університет;
Макаренко Михайло Ілліч – д-р екон. наук, професор, Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи» Національного банку України

*Рекомендовано Вченою радою Сумського державного університету (Україна)
(протокол № 6 від 18 грудня 2014 р.)*

*та вченою радою Вищої школи економіко-гуманітарної (Республіка Польща)
(протокол № WSEH/630/12/14 від 21 грудня 2014 р.)*

Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: матеріали
М 58 V Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 27 листопада 2014 року / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2014. – 114 с.

ISSN 2311-1240 (Україна)
ISBN 978-83-63649-68-5 (Республіка Польща)

До збірника увійшли матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону» Сумського державного університету, в яких наведені результати наукових досліджень, виконаних в різних країнах, у таких наукових напрямках, як інвестиційно-інноваційні процеси в регіонах та країні, теоретичні та методологічні основи формування стратегії регіонального розвитку, проблеми управління соціально-економічним розвитком регіону та інші.

Для науковців, викладачів вищих навчальних закладів, студентів, аспірантів та всіх, хто цікавиться науково-практичними проблемами сучасної економіки.

В сборник вошли материалы V Международной научно-практической конференции «Международная стратегия экономического развития региона» Сумского государственного университета, в которых приведены результаты научных исследований, выполненных в разных странах, в таких научных направлениях, как инвестиционно-инновационные процессы в регионах и стране, теоретические и методологические основы формирования стратегии регионального развития, проблемы управления социально-экономическому развитием региона и др.

Для научных сотрудников, преподавателей высших учебных заведений, студентов, аспирантов и всех, кто интересуется научно-практическими проблемами современной экономики.

The collection consists of the materials from V International Scientific Conference «International Strategy of Region Economic Development» of Sumy State University, which presented the results of the research carried out in different countries, in such scientific areas as investment and innovation processes in the regions of the country that is the theoretical methodological basis of the formation of the regional development strategy, the problems of socio-economic development of the region and others.

For scientists, lecturers of higher education institutions, students, graduates and everybody, interested in the scientific and practical problems of modern economics.

**УДК 332.14 (063)
ББК 65.9(4Укр-4Сум)**

ISSN 2311-1240
ISBN 978-83-63649-68-5

© Сумський державний університет, 2014

Організатори конференції:

Сумський державний
університет
(Україна)



Вища школа
економіко-гуманітарна
(Польща)



Wyższa Szkoła
Ekonomiczno-Humanistyczna

 кафедра економічної теорії
Факультет економіки та менеджменту СумДУ

<http://et.fem.sumdu.edu.ua/>

Співорганізатори конференції:

Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)
Вище училище страхування і фінансів (Республіка Болгарія)
Вітебський державний технологічний університет (Республіка Білорусь)
Гродненський державний університет ім. Я. Купали (Республіка Білорусь)
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ» (Україна)
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» (Україна)
Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України (Україна)
Московський державний технічний університет ім. М. Е. Баумана (Російська Федерація)
Південно-Західний державний університет (Російська Федерація)
Празький економічний університет (Чеська Республіка)
Російський економічний університет ім. Г. В. Плеханова (Російська Федерація)
Ростовський державний економічний університет «РІНГ» (Російська Федерація)
Сумський національний аграрний університет (Україна)
Техніко-гуманітарна академія (Республіка Польща)
Технічний університет – Варна (Республіка Болгарія)
Університет «Проф. д-р Асен Златаров» (Республіка Болгарія)
Університет МакМастер (Канада)

Офіційний партнер та спонсор:



International scientific e-journal
«Economic processes management»
<http://epm.fem.sumdu.edu.ua/>

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

Стратегії соціально-економічного розвитку країн

РАЗДЕЛ 1

Стратегии социально-экономического развития стран

SECTION 1

Strategies for socio-economic development of the countries

Білопільська О. О., Макаренко Є. В. Економічні інструменти стимулювання залучення зовнішніх інвестицій	9
Горяньська Т. В. Ідеї теорії мондеалізму у світових інтеграційних процесах	10
Заяц О. Ю., Данилюк Ю. М. Сутність та значення стратегії соціально-економічного розвитку України	12
Ілляшенко Т. О., Захарченко С. І. Реформування фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні	15
Карпенко С. Г., Котенко Н. В. Організаційно-фінансові засади функціонування неурядових організацій в Україні в умовах світової економічної інтеграції	17
Карпушкина И. Создание некоммерческих организаций, как фактор формирования гражданского общества в Эстонии	19
Семцов В. М., Мандзюк Н. Ф. Тенденції та шляхи регулювання соціально-економічних конфліктів в Україні	22
Страдиня С. А. Экономическое состояние Латвии после вхождения в ЕС	26
Троян М. Ю., Данько А. С. Розвиток міжнародного, регіонального та транскордонного співробітництва у сучасних умовах	28

Філатов В. Ю. Особливості управління неурядових організацій за кордоном та в Україні	30
Шевчук Е. В. Отношения формирования совокупного работника Украины	31
Школа В. Ю., Новак К. С. Зовнішній борг країни: сутність та його оцінка	33

РОЗДІЛ 2

Инвестиційно-інноваційні процеси в країнах та регіонах

РАЗДЕЛ 2

Инвестиционно-инновационные процессы в странах и регионах

SECTION 2

Investment and innovation processes in states and regions

Дмитерко М. О. Світовий досвід кластеризації економіки як основа стратегічного розвитку регіонів	35
Егорова В. К. Факторы инновационного развития Беларуси	37
Кобушко І. М., Солодовніков С. М. Особливості оцінювання конкурентних переваг об'єктів інвестування на інвестиційному ринку України	39
Мішенін Є. В., Губський С. О., Загурський Я. В. Регіональна оцінка рівня інноваційного розвитку в Україні	41
Омельяненко В. А. Международная стратегия развития системы трансфера технологий на региональном уровне	44
Троян М. Ю., Макаренко Є. В. Досвід побудови економічної моделі країн «азійських тигрів» для реформування економіки України	47
Яшева Г. А. Формирование стратегии регионального развития на основе кластерного подхода	49

РОЗДІЛ 3
Управління соціально-економічним розвитком регіону та підприємства
РАЗДЕЛ 3
Управление социально-экономическим развитием региона и
предприятия
SECTION 3
Socio-economic development management of region and enterprise

Біловодська О. А., Кириченко Т. В. Сутність та складові ресурсного потенціалу підприємства в умовах інноваційного розвитку	52
Гаврилова В. В. Аналіз стану агропромислового комплексу Сумської області	54
Дутченко О. М., Мішеніна Н. В., Ярова І. Є. Транснаціональні компанії: протиріччя інноваційного розвитку у глобальному вимірі	56
Иноземцева Е.А., Поникаров В.А. Франчайзинг как инструмент развития малого бизнеса	58
Кобелєва А. В. Дослідження методів вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності	60
Косенко О. П. Встановлення цін на об'єкти інтелектуальної власності на засадах мінімаксу	62
Кравченко В. А. Регіональна типологія підприємницьких ризиків в умовах сучасної України	65
Павук О. А. 10 лет в ЕС: обороты и прибыли латвийских предприятий	67
Поникаров В. А., Графодатская А. С. Методы постановки целей и оценки результатов деятельности предприятий	70
Рубанов П. М. Особливості діяльності фінансових посередників в Україні	72

Школа В. Ю., Прокопенко М. О. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємств сільськогосподарського машинобудування	74
---	----

РОЗДІЛ 4

Стратегічний менеджмент та маркетинг на міжнародному, регіональному рівнях та на рівні підприємства

РАЗДЕЛ 4

Стратегический менеджмент и маркетинг на международном, региональном уровнях и на уровне предприятия

SECTION 4

Strategic management and marketing at the international, regional and enterprise levels

Андрєєва Н. М., Барун М. В. Використання PR–технологій в маркетингових екологічних дослідженнях: міжнародний дискурс впровадження	77
Галаган В. С., Поникаров В. А. Сущность, этапы развития и проблемы международного маркетинга	79
Голубкова Т. В., Ильина А. Б., Значение определения продукта в комплексе маркетинга в сфере культуры	81
Голубкова К. Создание продукта в новой модели высшего образования для улучшения интеграции иностранных студентов в Латвии	83
Домашенко М. Д., Омеляненко В. А., Прокопенко М. О. Теоретичні аспекти використання маркетингового підходу в контексті управління економічною безпекою країни	87
Залов Д. Э. Товарная политика как фактор улучшения конкурентоспособности предприятия UNITED OILS	90
Скляр І. Д., Сидоренко А. С. Роль фінансового планування у стратегічному управлінні підприємством	92

Солотинская Е. Р., Поникаров В. А.
О конкурентоспособности высших учебных заведений 95

Троян М. Ю., Якушко Т. В.
Перешкоди просування продукції молочної галузі України на
ринку ЄС 96

РОЗДІЛ 5

Міжнародні та регіональні аспекти економіки природокористування

РАЗДЕЛ 5

Международные и региональные аспекты экономики природопользования

SECTION 5

International and regional aspects of environmental economics

Костюченко Н. М., Якушко Т. В., Гаврилова В. В.
Екологічна відповідальність бізнесу: переваги та перспективи
в Україні 98

Кривенко С. В.
Впровадження зарубіжного досвіду формування ефективної
регіональної стратегії поводження з відходами в Україні 101

Лопачук О. Н.
Экологическая паспортизация в Республике Беларусь: вектор
развития 103

Мареха І. С.
Природоінвестування як фактор відтворення регіональних еколого-
економічних систем 106

Прокопенко О. В., Марочко С. С., Омеляненко В. А.
Трансфер енергозберігаючих технологій в АПК 107

Ус Я. О.
Екологічні проблеми України у сучасних умовах 109

Khodyko D. I.
An estimation of self-organization effects in regional environmental
monitoring systems 111

РОЗДІЛ 1 СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН

РАЗДЕЛ 1 СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН

SECTION 1 STRATEGIES FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES

ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ ЗОВНІШНІХ ІНВЕСТИЦІЙ

Білопільська О. О., асистент

Макаренко Є. В., студент

Сумський державний університет, Україна

Протягом останніх десятиріч роль азійсько-тихоокеанського регіону в системі міжнародних економічних відносин невпинно зростає. Певним чином це зумовлено підвищенням важливості таких факторів, як сприятливе географічне та військово-стратегічне положення, а також впливом економічної політики та зацікавленістю інших держав. Особливу цікавість становлять країни «азійські тигри», які змогли за короткий термін стати передовими країнами світу. Ми виділили основні спільні чинники їх швидкого розвитку:

- у 1960-1970-ті роки в країнах-«тиграх» було реформовано систему освіти, у цей же період і почалася структурна перебудова економіки;

- кінець 70-х років характеризується створенням власної науково-дослідницької бази та розвитком наукових галузей взагалі, також на цьому етапі починається активна експортна діяльність «азійських тигрів»;

- до кінця 80-х років минулого століття основою економіки «азійських тигрів» стає сфера послуг, яка займає домінантні позиції і до нині.

Дуже важливим фактором швидкого розвитку «тигрів» став високий рівень інвестування в їх економіку іноземними країнами:

1) суворе дотримання закону, що слугує надійною гарантією для багаточисельних іноземних інвесторів. Триває жорстка боротьба з корупцією, наприклад, Гонконг в 1974 році скасував презумпцію невинності для чиновників та створив державну комісію по боротьбі з

корупцією. У 2010 р. в рейтингу сприйняття корупції, який публікує міжнародна організація TransparencyInternational, Сінгапур опинився на третьому місці серед країн, економіка яких позбулася хабарництва, Гонконг – на 12-му місці.

2) низький рівень оподаткування. У країнах відсутні митні збори, податки на дивіденди, соціальні внески і т. д., що неухильно заохочує інвесторів.

3) сприятливий інвестиційний клімат. В «тиграх» діють британські норми законодавства, які захищають інтелектуальну власність та товари від піратських підробок, надаються урядові гарантії, існує власна стабільна валюта та існує ряд інших факторів, які роблять дані країни ідеальним середовищем для інвесторів.

Отже, швидкий економічний розвиток «азійських тигрів» пов'язаний із гнучкістю державної політики щодо структурної перебудови економіки, а також створенні сприятливого клімату для іноземних інвестицій.

ІДЕЇ ТЕОРІЇ МОНДЕАЛІЗМУ У СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Горяньська Т. В., к.е.н., доцент

Донецький державний університет управління, Україна

Особливого розвитку у світовій економіці набуває ідея теорії мондеалізму, яка зводить розвиток інтеграційних процесів до неминучості об'єднання численних інтеграційних об'єднань в єдиний уніфікований глобальний простір [1, с. 63]. Основою такого гіпотетичного утворення вважається трансконтинентальний простір, який об'єднає країни та регіони, які найбільш інтенсивно інтегруються [2, с.64].

Концепція мондеалізму почала розроблятися в ХХ столітті у таких організаціях як Рада з міжнародних відносин, Більдербергський клуб, Трьохстороння комісія. Особливої уваги заслуговують праці теоретиків-мондеалістів З.Бжезинського [3], Г. Кіссінджера [4; 5], Ф. Фукуями [6], С. Хангтінгтона [7], Ж. Атталі [8].

Останнє десятиріччя значний інтерес до мондеалізму викликано переструктуризацією геополітичної мапи Європи в результаті розпаду низки держав, етнополітичними конфліктами у деяких регіонах, невпевненістю членів ЄС в перспективах інтеграції, погрозами міжнародного тероризму.

На думку Ж. Атталі, розвиток інформаційних технологій і процесів глобалізації, який призводить до інтеграційних процесів, сприяє подоланню геополітичних протиріч. Геоекономічний аналіз Ж.Атталі доводить виникнення у світі трьох важливих регіонів, які стають центрами нових просторів.

Перший. Американський простір, який поєднає американський континент в єдину фінансово-економічну зону.

Другий. Європейський простір, який виник після економічного об'єднання країн Європи.

Третій. Тихоокеанський регіон (зона «нового процвітання»), який включає декілька конкуруючих між собою центрів, а саме Токіо, Тайвань, Сінгапур.

Як вважає Ж. Атталі, між цими трьома мондеалістськими просторами не спостерігаються значних відмінностей і протиріч, що обумовлено тотожністю економічних й ідеологічних основ. Специфіка цих просторів буде пов'язана лише географічним розташуванням.

Специфіка економічних моделей розвитку країн у межах міжнародних інтеграційних об'єднань, природні умови, в яких розвиваються взаємопов'язані національні економічні системи, розвиток процесів економічної інтеграції обумовило низку глобальних економічних питань, які необхідно вирішити. При цьому виникають нові точки перетину інтересів, що зумовлюють об'єктивну необхідність співробітництва на засадах об'єднання, уніфікації та рівноправності [4, с.78]. Поступова еволюція торговельно-економічних зв'язків учасників міжнародних інтеграційних об'єднань сприяла розвитку однієї з тенденцій сучасної економічної інтеграції – створення Трансатлантичного союзу між США і ЄС, який поєднуватиме два провідні континентальні ринки в єдину зону вільної торгівлі.

Зовнішньоторговельні зв'язки країн у рамках різних міжнародних інтеграційних об'єднань є однією з головних сучасних тенденцій світової торгівлі. Формування міжнародних інтеграційних об'єднань обумовлено зростаючими обсягами багатоміжнародного виробництва країн, які виходять за рамки внутрішнього споживання. Створення єдиного економічного простору є сприятливим чинником розвитку і підвищення конкурентноздатності країн. На території країн, що входять до відповідного міжнародного інтеграційного об'єднання, скасовуються внутрішні бар'єри щодо переміщення товарів, впроваджується єдина митна, податково-бюджетна, грошово-кредитна політика.

Рівень зовнішньоторговельних зв'язків будь-якого міжнародного інтеграційного об'єднання або окремої країни залежить

від таких чинників, як геополітичне положення, природно-кліматичні умови, наявність ресурсного потенціалу та інших історичних, політичних, економічних, соціальних. Саме ці чинники впливають на диференціацію економічного розвитку окремих економічних систем.

Отже загальносвітова міжконтинентальна економічна інтеграція залишається однією з головних тенденцій сучасності і обумовлена породженими сучасними економічними проблемами. Ця тенденція пов'язана перш за все з високим рівнем взаємопроникнення національних економічних систем, їх структурною близькістю, виникненням конвергенції та готовністю переходу їх на якісно новий рівень економічних відносин. У свою чергу, ідеї теорії мондеалізму можуть бути реалізовані як стратегія розвитку світових інтеграційних процесів тільки за умов: обов'язкового послаблення сучасних економічно розвинутих країн; збільшення товщини і ваги транссистемного глобального інтегративного шару; ламінарної течії світової історії.

1. Шуканов П. В. Влияние этнополитического фактора на процессы глобализации и регионализации / П. В. Шуканов // Региональные перспективы. – 2000. – № 1 (8). – с. 59 – 64.
2. Шишков Ю. Европейский дом глазами федералиста / Ю. Шишков // Международная экономика и международные экономические отношения. – 1991. – № 12. – с.63 – 71.
3. Brzezinski Zb. Out of control: Global turmoil on eve of the 21st century /Zb. Brzezinski. – New York : Touchstone Books, 1996. – 256 p.
4. Киссинджер Г. Дипломатия / Г. Киссинджер. – М.: Ладомир, 1997. – 848 с.
5. Киссинджер Г. Нужна ли Америке внешняя политика? (К дипломатии для XXI века) / Г. Киссинджер. – М.: Ладомир, 2002. – 352 с.
6. Фукуяма Ф. Конец истории? / Ф. Фукуяма // Вопросы философии. – 1990. – №3. – с. 134-148.
7. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / С. Хантингтон. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 603 с.
8. Аттали Жан. На пороге нового тысячелетия / Ж. Аттали. – М.: Международные отношения, 1993. – 136 с.
9. Галецкий В. Глобализация, суверенитет и мондиализм / В. Галецкий.– Режим доступа: <http://www.archipelag.ru>

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Зяц О. Ю., к.е.н., ст. викладач

Данилюк Ю. М., студент

Сумський державний університет, Україна

Стратегія соціально-економічного розвитку дає змогу здійснити макроекономічне планування, державне соціально-економічне прогнозування та державно-цільове планування як агрегатів реалізації стратегій соціально-економічного розвитку.

Тому, розуміння сутності роботи даного механізму дає змогу чітко осмислити цілі України в майбутньому. Актуальною проблемою сьогодення є побудова цілей у державному регулюванні економіки для подальшого їх досягнення.

Стратегія соціально-економічного розвитку – це комплексний план, який всебічно та детально висвітлює соціальну та економічну сторони життя людства та пропонує конкретні ідеї та комплекси завдань для досягнення поставлених завдань. Сутність стратегії соціально-економічного розвитку полягає в тому, що необхідно максимально конкретизувати свої пріоритетні цілі для подальшого отримання результатів.

Метою аналізу завдань і пріоритетів є зіставлення стратегічних, тактичних та оперативних цілей із можливостями економіки. Результатом такого зіставлення є коригування перспектив, які підлягатимуть реалізації через макроекономічні плани (програми) на довго-, середньо- і короткостроковий періоди. Цілі мають відповідати трьом основним вимогам: конкретність, визначеність у часі та реальність. Конкретність досягається встановленням кількісних і якісних орієнтирів — інформаційної бази для планово-економічних розрахунків, організаційних рішень, оцінки результатів діяльності державних органів і суб'єктів господарювання. Визначеність у часі передбачає формулювання спочатку головної цілі, потім — підцілей другого, третього і т. д. рівнів із зазначенням строків досягнення їх. Установлення цілей, які перевищують можливості економіки, може призвести до значних збитків і загострення соціально-економічних проблем. Тому цілі, підцілі та завдання мають бути реальними [1].

Макроекономічне планування в нашій країні проявляється в реалізації державної програми економічного і соціального розвитку України (ДПЕСР). Правовою стороною даного планування є Конституція України, а саме Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» а також інші нормативні акти.

Отже, розглянемо Стратегію економічного і соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки. Стратегічні пріоритети, які вказані в даній стратегії наступні:

- створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському союзі;
- забезпечення сталого економічного зростання;
- утвердження інноваційної моделі розвитку;
- соціальна переорієнтація економічної політики [2].

Аналізуючи виконання вищезазначених даних слід відмітити наступне:

– передумови для набуття Україною повноправного членства в Європейському союзі були створені, але не досить вдало, оскільки Україна так і не вступила до Європейського Союзу. Це можна пояснити невдалим вибором стратегії виконання цього напрямку соціально-економічного розвитку України;

– стале економічне зростання забезпечити не вдалося, оскільки було заплановано, що середньорічні темпи зростання ВВП у період 2004-2015 рр. в Україні становитимуть 6-7 % [2], але на початку 2014 вони склали 5%, а в кінці року – лише 2,5% [3];

– інноваційна модель розвитку започаткована, але вона не зможе бути завершеною у вказані строки. До 2015 року завершити даний процес не вдасться, тому скоріше за все цю стратегічну ціль продовжать в терміні виконання;

– соціальна переорієнтація економічної політики також розпочата, але вона вимагає ще багато корективів та доповнень, тому, ймовірно, терміни її виконання також будуть подовжені.

Отже, як бачимо існування стратегії соціально-економічного розвитку дуже важливе для подальшої долі країни. Але на даний час цієї стратегії не дотримуються певним чином. На думку автора, основним чинником даної проблеми є неконкретизованість цілей та неспроможність влади спільно та плідно працювати по одній стратегії задля досягнення цілей. Одним з шляхів вирішення цієї проблеми може бути коректування та доповнення стратегії соціально-економічного розвитку з більшою конкретизацією завдань та розподілення цих завдань між різними підрозділами, кожен з яких буде відповідати за їх виконання.

1. Державне регулювання економіки : навч.-метод. посіб. / С. М. Чистов. — К. : КНЕУ, 2002. — 208 с.

2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; нац. Ін.-т стратег дослідж., Ін.-т екон. Прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. Інтегр. України.-К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004 – 416 с.

3. «Урядовий кур'єр» [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua>.

РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Ілляшенко Т. О., к.е.н., доц.

Захарченко С. І., студент

Сумський державний університет, Україна

В системі охорони здоров'я однією з головних проблем є нестача коштів, які забезпечують її функціонування. У суспільстві сформовано три альтернативні моделі організації та фінансового забезпечення охорони здоров'я: бюджетна, страхова та приватна. Спільним для цих моделей є те, що вони використовують багатоджерельний механізм фінансового забезпечення з метою залучення всіх можливих фінансових ресурсів.

В Україні діє бюджетна модель охорони здоров'я (основна частина фінансування виділяється загалом із державного (14-28%) та місцевого (71-85%) бюджетів). Останнім часом спостерігається стійке зростання бюджетного фінансування сфери медичного обслуговування. Державні витрати з 2002 по 2011 рік зросли більш ніж у 6 разів і досягли 3,4% ВВП. За цей же період частка заробітної плати лікарів і медперсоналу в загальній структурі витрат зросла з 59% до 70%, а витрати на закупівлю медикаментів знизилися з 14% до 11%, близько 8% витрат припадає на сплату комунальних послуг.

Протягом останніх десятиліть в Україні спостерігається негативна динаміка таких показників людського капіталу, як тривалість життя, захворюваність та рівень смертності. Також присутній від'ємний приріст населення.

Можна зробити висновок, що наявне бюджетне фінансування є недостатньо ефективним, а тому постає питання про залучення додаткових коштів для забезпечення населення України гарантованою медичною допомогою.

Такими додатковими джерелами, відомими в інших країнах можуть стати добровільне медичне страхування та благодійництво. Благодійництво та спонсорство є інвестиціями у сферу охорону здоров'я України. Крім того, є можливість додаткового фінансування галузі за рахунок коштів проектів міжнародної допомоги. А саме:

– “Покращання репродуктивного здоров'я в Україні, 2006–2015 рр.” вартістю 9750 тис. дол.;

– “Фінансування та управління охороною здоров'я, 2003–2006 рр.” вартістю 3195 тис. дол.;

– “Профілактика та первинні заходи охорони здоров'я, 2002–

2005 рр.” вартістю 3417 тис. дол.

Але останнім часом значна частина іноземних благодійних організацій стали більше приділяти уваги фінансуванню країн третього світу, а не Україні.

На сьогодні і Україні локальна благодійна та спонсорська допомога (на рівні окремих населених пунктів, закладів охорони здоров'я тощо) має тенденцію до зниження, що обумовлене необґрунтованим та нецільовим використанням наданих коштів. Загалом в Україні частка приватних витрат у фінансуванні сфери охорони здоров'я є найбільшою порівняно з іншими країнами і становить 3% від ВВП. До цієї частки входять видатки населення на придбання лікарських засобів і виробів медичного призначення, видатки лікарняних кас, видатки на приватну медицину, фінансування Світового банку й Глобального фонду боротьби з туберкульозом, ВІЛ/СНІДом та малярією, на 0,1 – 0,2% ВВП забезпечують фонди допомоги хворим, діяльність яких управляється та фінансується неурядовими організаціями та благодійними фондами. Україна має несприятливий профіль стосовно неофіційних платежів у сфері охорони здоров'я серед інших країн Центральної та Східної Європи.

Тому для більш ефективного використання ресурсів зміни та докорінної перебудови потребує сама структура організації медичної галузі. Існування неофіційних платежів за медичне обслуговування як у розвинених країнах, так і в Україні, викликає загрозу для реформування сфери охорони здоров'я, заважає офіційним системам оплати медичних послуг і погіршує доступ до медичного обслуговування. Особливо гострою ця проблема є у тих країнах (для прикладу пострадянські країни), де заробітна плата медичних працівників залишається традиційно низькою. Медичні працівники переживали економічні труднощі за рахунок неофіційних платежів. Проте це призводило до відмови у наданні медичних послуг тим категоріям населення, які були неплатоспроможними чи з хронічними захворюваннями.

Для України є доцільним впровадження зарубіжного досвіду фінансування сфери медицини, щоб мати змогу перейти до трансформації галузі, зробити її більш якісною та продуктивною. Необхідним для цього є формування ефективної системи фінансування охорони здоров'я. Найприйнятнішою для України є бюджетно-страхова модель. В цій моделі джерелами фінансування виступають бюджет та фонд соціально-медичного страхування.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Карпенко С. Г., аспірант

Котенко Н. В., старший викладач

Сумський державний університет, Україна

Інтеграція – це досить складний, але важливий процес для України, який відкриває для неї нові перспективи, шляхи розвитку, переваги та водночас потребує серйозних змін і розвитку в українській економіці.

В умовах світової економічної інтеграції та прагнення України приєднатися до європейської спільноти, значно підвищується науковий інтерес до неурядових організацій (з англ. «non-governmental organizations», далі – НУО), які є важливою складовою будь-якого демократичного режиму та певним індикатором ступеня зрілості громадського суспільства.

Сектор економіки України, що називають «некомерційним», «неурядовим», «добровольчим», «громадянським суспільством», «третім» або «незалежним», поєднує в собі безліч різних типів організацій: громадські рухи й політичні об'єднання, молодіжні спілки та правозахисні організації, лікарні та університети, клуби за інтересами й професійні організації, екологічні організації та сімейні консультації, спортивні клуби та центри професійної підготовки тощо [3].

Законодавство для неприбуткового сектору ґрунтується на Конституції України, яка встановлює: «Громадяни України мають право на свободу об'єднання у політичні партії та громадські організації для здійснення і захисту своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших інтересів, за винятком обмежень, встановлених законом в інтересах національної безпеки та громадського порядку, охорони здоров'я населення або захисту прав і свобод інших людей» [1].

В Україні діяльність неприбуткових організацій регулюється законами, ухвалених Верховною Радою України, та постановами Кабінету міністрів. Стрімке зростання кількості громадських організацій розпочалось в Україні з 1992 року, після прийняття Закону України «Про об'єднання громадян».

Основною метою неурядових організацій, на відміну від інших суб'єктів господарювання, є не отримання прибутку, а створення нової справи, досягнення позитивних змін в існуючому стані суспільства,

покращення якості життя населення тощо. Прибуток, який отримується ними під час власної діяльності, не розподіляється між членами або засновниками, а використовується для виконання завдань організації.

Згідно до національного законодавства вони можуть створюватись як асоціації, добродійні товариства, спілки, фонди, громадські, некомерційні організації, товариства і трасти. Виключення становлять такі організаційні структури, які діють за принципом політичних партій [2]. Вони можуть бути як національними, так і міжнародними за складом і сферою діяльності. Міжнародна міжурядова організація здійснює свою діяльність принаймні у двох державах.

Головними та спільними для українських та міжнародних НУО характерними ознаками є [2]: самоуправління; добровільність; некомерційність; неприбутковість; корисність організації; недержавний (неурядовий) характер організації.

Добровільність передбачає непримусову участь у діяльності (зокрема в управлінні) НУО волонтерів.

Некомерційність означає відсутність прибутку, тобто у разі появи надлишку ресурсів чи коштів вони мають бути використані на досягнення цілей даної організації та не можуть бути розподілені яким-небудь способом між засновниками, учасниками або власниками організації [2].

Недержавний характер означає, що НУО не підпорядковуються органам державної влади, проте вони можуть одержувати допомогу від держави та офіційні особи можуть входити до складу їхніх керуючих органів. Ця “неурядовість” полягає, скоріше, в тому, що вони не є структурною частиною державного апарату і не мають урядових повноважень.

Але у фінансуванні НУО, як вітчизняних, так і міжнародних, велику роль відіграють спонсори і донори, якими не рідко стають уряди. Тому постає питання про ступінь реальної незалежності неурядових організацій від державного керівництва, адже воно надає фінансування НУО різноманітного спектру, починаючи від тих, що займаються суспільними і громадськими проблемами, до аналітичних і дослідницьких центрів, які пропонують експертні послуги [3].

Незважаючи на неточність та обмеженість законодавства, український неприбутковий сектор продовжує стрімко розвиватись та охоплює різноманітні сфери людської діяльності. З огляду на існуючі тенденції, можемо стверджувати, що особливої уваги заслуговує удосконалення організаційно-фінансового механізму функціонування неурядових організацій в Україні.

1. Конституція України // ВВР України. – 1996. – № 30. – Ст. 36.
2. Бодров А. В. Неурядові організації як індикатор розвитку громадського суспільства / А. В. Бодров // Державне будівництво. – 2007. – №1 (ч. 1).
3. Пікалова О. Стан та динаміка неурядових організацій в українському суспільстві / О. Пікалова // Альманах. Філософські проблеми гуманітарних наук – 2010. – № 19. – С. 206-211.
4. Тараненко Г. Г. До питання дефініцій неурядових організацій/ Г. Г. Тараненко// Проблеми міжнародних відносин. – 2010. – №1. – С. 310-326.

СОЗДАНИЕ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ЭСТОНИИ

Карпушкина И., маг. эк., докторант

Балтийская Международная Академия, Латвия

В экономике любой страны, некоммерческие организации играют существенную роль. В тезисах, рассматривается состояние некоммерческих организаций, как организаций формирующих гражданское общество страны и отношение государства на формирование некоммерческих организаций в Эстонии.

На современном этапе, изучению темы некоммерческих организаций, определению их роли для гражданского общества, причины их создания, отношение государства к подобным организациям не уделяется должного внимания. В данных тезисах предстоит ликвидировать данный пробел. В этой связи, целью тезисов, является дополнение базы знаний о состоянии некоммерческих организаций, оценка роли и значения их для гражданского общества в Эстонии.

Гражданское общество в Эстонии, определяется как общество, в котором к принятию решений привлекаются все люди в соответствии с их интересами и способностями. Это общество охватывает сотрудничество между: а) – людьми по их собственной инициативе для реализации своих интересов и участия в обсуждении, принятии решений общественных вопросов и б) – объединениями, сетями, институтами, способствующими такому сотрудничеству.

По юридическому определению, в третьем – некоммерческом секторе Эстонии, находятся некоммерческие объединения, фонды и объединения, основанные на партнерстве. Всех их называют гражданскими или свободными объединениями. Формами организаций, действующих в третьем секторе, являются некоммерческая организация (эст. MTÜ, НКО), целевое учреждение

или фонд (эст. SA) и общества. В целом обозначим, как НКО. Также набирает популярность подвид НКО, занимающийся социальным предпринимательством. Термином социальное предпринимательство обозначается использование частных предприятий не для получения прибыли, а в качестве вспомогательной силы в процессе изменения общества к лучшему.

Создание организаций социального значения, действующих в рамках предпринимательства во имя общества, а не во имя обогащения, появившийся в Эстонии, в последние годы, должен стать ярким примером отражения гражданской позиции общества для других стран. А, также данный факт, может в корне изменить теоретические позиции в понятиях о предпринимательской деятельности.

По данным Министерства Внутренних дел Эстонии, по состоянию на 1 января 2014 года насчитывалось 29508 зарегистрированных некоммерческих организаций (на государственном, эстонском языке – MTÜ) и 822 фондов (на гос., эст.яз. – SA). Проведённый анализ зарегистрированных НКО в регионах Эстонии показал, что самое большое количество НКО и фондов зарегистрировано в регионе Харью, безусловно такой высокий показатель объясняется тем, что в данный регион входит столица Эстонии – город Таллин, в котором зарегистрировано 9752 и 333 фонда, что гораздо больше, чем в других городах или в целом, в других регионах. Второй регион по количеству некоммерческих организаций и фондов Пярну, и с небольшой разницей, Тарту занимает третье место. Так же, необходимо отметить, что большее количество фондов зарегистрировано в тех же регионах, где и большее количество НКО. Данный факт, можно объяснить наличием количества населения в данных городах. Например, по данным Национального статистического бюро Эстонии, на 1 января 2014 года в городе Таллин, проживало 430 944 человек, в Тарту на конец 2013 год – 97117 человек, в Харьюмаа 572 103 человек на 01 января 2014 года, при общем количестве населения в Эстонии 1 315 819 человек. В период последнего десятилетия количество некоммерческих организаций, увеличивалось приблизительно на 1500 в год.

В Эстонии примерно половина (~ 15 000), зарегистрированных некоммерческих организаций, являются жилищные кооперативы или ассоциации. Кроме того, кондоминиумы и другие определённые типы организаций социального общества, созданных согласно законодательства Эстонии, регулируются специальными законодательными актами. К примеру: профсоюзы, религиозные

объединения (церковь, монастырь и т.д.), провинциальные ассоциации местных органов власти, и т.д.

Следует отметить, что почти треть организаций, являются квартирными товариществами, 18% действуют в области искусства, развлечений и досуга, по 3% организаций заняты в области образования или здравоохранения и социального обеспечения. По некоторым оценкам, примерно 4-6%, трудоспособного населения страны работает в третьем секторе. В 2014 г. волонтерской деятельностью занимались 31% жителей Эстонии. Наиболее активные добровольцы составляют 5% от всего населения – они действуют еженедельно или – ежемесячно и в основном, являются членами гражданских объединений. Они вносят вклад в организацию мероприятий, управление объединениями, руководство кружками и адвокацию социальных групп. 52% волонтеров участвовало в деятельности по своей инициативе и 46% принимало участие под руководством какой-либо организации. 15% из всех волонтеров действовало при учреждениях публичного сектора. Из исследования также вырисовалась деятельность добровольцев, являющихся профессионалами, которые вносят вклад своими знаниями и опытом.

В сельских регионах действует около 450 объединений, основанных на партнерстве, к которым добавляются партнерства без договоров и действующие в городах партнерства. Более половины внесенных в Регистр некоммерческих объединений и фондов при Коммерческом регистре организаций, являются квартирными, гаражными и садоводческими товариществами. По разным оценкам, объединения дают работу 4-5 процентам работоспособного населения.

По статистике, Эстония является одной из стран, где некоммерческие организации, являются достаточно «долгоживущими» по отношению других Балтийских стран. Например, на 01 января 2014 года продолжительность работы социальных организаций, составляла 8 лет [1].

Государство Эстонии всячески поддерживает некоммерческие организации и на деятельность, выделяет средства, как через целевые учреждения, так и напрямую. Для выделения средств фонды и/или министерства проводят проектные тендеры, в которых принимают участие организации соответствующей направленности. НКО привлекаются практически всеми министерствами соответствующей сфере деятельности в качестве партнеров и/или консультантов. Гражданские объединения имеют возможность отстаивать свои позиции, принимая участие в работе различных комиссий.

Все президенты восстановившей независимость Эстонии

подчеркивали важність громадянського общества в целом и некомерческого сектора в частности.

Таким образом, можно утверждать, что некомерческим организациям в Эстонии уделяется большое значение и их роль в формировании и демократизации гражданского общества, велика. А, появившийся опыт в создании некомерческих организаций со дня приобретения страной независимости, Эстония, может стать примером для других стран Балтии.

1. Бесплатная энциклопедия Эстонии –
http://www.estonica.org/ru/Общество/Некомерческий_сектор_Эстонии:_краткий_обзор/Сегодняшний_день/

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ШЛЯХИ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ В УКРАЇНІ

Семцов В. М., к.е.н., доцент

Мандзюк Н. Ф., здобувач

Вінницький національний аграрний університет, Україна

Розвиток сучасного соціально-економічного середовища України пов'язаний із збільшенням ролі фактору поглиблення ринкових відносин, що об'єктивно відбувається на фоні загострення конфліктності у суспільстві. Прояви таких конфліктів інтересів, мотивів та моделей поведінки груп економічних агентів, як свідчить практика, мають самий різний масштаб – від національного і галузевого до мікроекономічного.

Теорія конфліктів історично базується на різних підходах до сутності і ролі конфлікту у функціонуванні соціально-економічних систем. Найбільш обґрунтований, на нашу думку, конфліктологічний підхід до аналізування різноаспектних соціально-економічних проблем знайшов своє відображення у формуванні діалектичної теорії конфлікту (тобто об'єктивності останнього) та конфліктного функціоналізму.

У цілому впродовж переважно ХХ ст. погляд на конфлікт як на негативне явище змінився сприйняттям даного фактору як невід'ємного соціально-економічного елементу функціонування репрезентативної організації, що водночас потенційно є джерелом як негативного, так і позитивного змісту.

На даний час дослідження конфліктів, як правило, є

сфокусованими щодо цілей розробки механізмів їх регулювання, а сам процес наукових пошуків розгортається переважно у сфері трудових спорів. Водночас активні і складні процеси ринкової трансформації в Україні потребують доповнення існуючої концепції конфліктології, зокрема сутності конфліктів, їхньої ролі, форм реалізації та опису. У науковій літературі зазначені питання вивчені явно недостатньо.

Буд-який конфлікт складається із конфліктної ситуації та інциденту [1, с. 18]. Під інцидентом, на нашу думку, слід розуміти детермінуючу поведінку учасника (або учасників) конфлікту направлену на досягнення цілей. Цілком очевидно, що інцидент, по суті, може виникати лише внаслідок існування конфліктної ситуації. Звідси основним аналітичним завданням є моніторинг сукупності інцидентів, які б могли бути трактованими як індикатори конфліктів, а також мінімізація негативних їхніх наслідків. Важливим при цьому є визначення сумісності або несумісності цілей опонентів конфлікту, а також ідентифікація "збудника" конфлікту.

В статті представлено результати аналізування конфліктів, що виникають в аграрному секторі економіки, адже події останніх часів свідчать, що саме ця сфера характеризується усталеними кризовими тенденціями розвитку, що в свою чергу, супроводжується низкою дисфункціональних явищ.

Охарактеризуємо основні типові прояви зазначених проблем. Так, станом на 01.04.2014 р. у Вінницькій області 1017 платників ПДВ (а це близько 21% від їх загальної кількості) працювали на спеціальному режимі оподаткування у сфері діяльності сільського господарства. Слід відзначити, що відповідно до ст. 209 Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [2], сума податку на додану вартість (ПДВ), нарахована таким підприємствам, не підлягає сплаті до бюджету, а повністю залишається у їхньому розпорядженні на розвиток виробництва. При цьому зазначені суми ПДВ акумулюються підприємствами на спеціальних рахунках, відкритих в установах банків. Впродовж січня-квітня 2014 р. сільськогосподарськими підприємствами Вінницької області було спрямовано на такі рахунки ПДВ у сумі близько 319,5 млн. грн., тоді як до державного бюджету, з іншої реалізації, ними було сплачено лише близько 6 млн. грн. Вважаємо такі диспропорції економічно необґрунтованими, адже впродовж останніх років сільськогосподарська діяльність характеризується достатньо високою рентабельністю.

Хотілося б відзначити, що проблема незначної сплати ПДВ в аграрному секторі економіки у результаті надання податкових пільг

носить загальнодержавний масштаб. Наприклад, у 2014 р. більше 16 тис. суб'єктів господарської діяльності в країні перебували на спеціальному режимі оподаткування діяльності у сфері сільського господарства. У 2014 р. цими агентами ринку за деклараціями ПДВ було сформовано податковий кредит у сумі близько 11,2 млрд. грн. для більш як 92 тис. суб'єктів господарської діяльності, які знаходяться на загальній системі оподаткування. Вважаємо, що дана ситуація знову ж таки є прикладом необґрунтованих регуляцій. За таких умов важливим стає створення дієвої системи контролю за діяльністю ризикованих сільськогосподарських виробників та переробних підприємств. Владі слід приділяти значну увагу таким показникам діяльності суб'єктів господарювання як врахування урожайності, особливостей вирощування сільськогосподарських тварин, кількості найманих працівників, фінансовим можливостям агента ринку, якості та кількості техніки та ін.

Проте, допоки не буде вирішена *природа конфлікту*, не варто очікувати на подолання соціально-економічних дисфункцій. Проблема української влади полягає у тому, що вона, як правило, бореться з інцидентами, а між тим конфліктна ситуація щодо розподілу фінансових ресурсів загострюється.

Потребує особливої уваги діагностика гострих проявів дисфункцій (конфліктів) у полі процесів детінізації заробітної плати. Так, станом на 01.01.2014 р. середньооблікова чисельність працюючих осіб Вінницької області складала – 325495 чол. У порівнянні з попереднім роком (станом на 01.01.2013 р. – 367712 осіб) цей показник, зменшився на 42217 осіб або 11,5%. Разом з тим очевидним є те, що заходи боротьби з зарплатами "в конвертах" та легалізація відносин у сфері зайнятості населення потребують серйозних покращень саме на сільських територіях. Адже, наприклад, за перше півріччя 2014 р. в таких районах Вінницької області як Липовецький, Літинський, Мурованопуриловецький, Теплицький та Чернівецький органи влади не виявили жодного найманого працівника, праця яких використовувалася без документального оформлення трудових відносин, тобто не оподатковувалася.

Важливо відзначити, що нині суб'єкти господарювання мають потенційні можливості проводити опортуністичну поведінку шляхом здійснення митного оформлення товарів з ризиком невірної класифікації згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), що безпосередньо впливає на надходження митних платежів до бюджету.

Очевидною є потреба і в посиленні контролю за зловживаннями

у сфері використання бюджетних коштів. Серйозної уваги потребують схеми "вимивання" фінансових ресурсів з бюджетів різних рівнів.

Спрогнозувати та передбачити розвиток конфліктів між основними учасниками соціально-економічних взаємовідносин складно без знання основ інституційних правил поведінки. Ймовірніше за все, такі правила формуються з обов'язковою участю зацікавлених учасників за своєрідними стандартними ознаками. Наприклад, суб'єкт господарювання ПП "Картес" під час своєї діяльності у 2013 р. уклало угоди з ТОВ "Готика ЛТД" щодо отримання правової допомоги (консультації, представництво інтересів та ін.). Здавалося б звичайна економічна взаємодія (угода), яка відбувалася в рамках чинного законодавства. Проте, основний вид діяльності ТОВ "Готика ЛТД" – неспеціалізована оптова торгівля, адреса засновника підприємства – Республіка Молдова. Загадкою є і те, як фактично ТОВ "Готика ЛТД" могло надавати правові послуги за умов відсутності підприємства за юридичною адресою, відсутності належної кількості працюючих осіб (у 2013 р. на підприємстві значився один працівник (керівник)) та кваліфікованого персоналу зі спеціальною освітою. Таким чином, ПП "Картес" лише у 2013 р. нанесло шкоду державним інтересам на суму більше 218 тис. грн, оскільки завищення суму податкового кредиту на 185 тис. грн., а також занизило об'єкт оподаткування на прибуток. І подібних прикладів чимало.

Будь-які диспропорції соціально-економічної системи призводять – через відповідні інциденти – до загострення конфліктних ситуацій. В основі останніх об'єктивно полягає протиріччя інтересів основних груп агентів та інститутів системи. Практика свідчить, що недопущення нових видів та зменшення наслідків вже діючих конфліктів при створенні умов стійкого розвитку територій України можна досягти, лише шляхом створення наступної умови – основні учасники конфлікту повинні брати до уваги ("поважати") соціально-економічні цілі кожного суб'єкта відносин. При цьому ініціативну дію щодо реалізації функції узгодження цілей у першу чергу повинна взяти на себе держава, оскільки саме вона здатна виступати гарантом дотримання норм.

1. Бородин Ф.М. Внимание: конфликт! [Текст] / Ф. М. Бородин, Н. М. Коряк ; АН СССР. – 2-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск : Наука, 1989. – 190 с.

2. Україна. Закони. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ЛАТВИИ ПОСЛЕ ВХОЖДЕНИЯ В ЕС

Страдия С. А., PhD (экон.), доц.
Балтийская Международная Академия, Латвия

Благодаря своему членству в ЕС, самый большой плюс Латвии – это европейские средства, которые страна начала получать сразу же после присоединения к альянсу. Однако ее экономика практически не развивается и имеет существенную зависимость от получения международной донорской помощи в виде кредитов. Латвия, по причине недальновидности своего руководства, не научилась пользоваться всеми возможностями ЕС: есть целый ряд фондов, которые не используются.

Вступление в ЕС дало жителям Латвии очень большое преимущество — свободу передвижения и выбора работы в странах Европейского союза, эта же свобода привела к массовому оттоку работоспособного населения.

Латвия по европейским меркам все еще остается страной дешевой рабочей силы. Уровень теневой экономики все еще высок в строительстве, торговле и сельском хозяйстве. Латвийская наука становится неконкурентоспособной, поскольку выделение государством средств на науку – одно из самых низких (0.46% от ВВП). В 2012 году государственные и частные инвестиции в R&D продолжали уменьшаться. Для осуществления стратегии Латвийской национальной программы реформ ES 2020 обозначен новый вклад Латвии в увеличение R&D – в 2015 году 1% ВВП, а в 2020 году – 3% от ВВП [1].

Самое слабое место – инновационная политика. Развитие Латвии тормозится экономической политикой государства, которое осуществляет неэффективные реформы, мизерное субсидирование и незначительное содействие продвижению продуктов высшей интеллектуальной деятельности учёных. По результатам Европейского инновационного табло (Innovation Union Scoreboard 2013) Латвия находится на третьем месте с конца и названа страной, «скромно внедряющей инновации» [2].

В Латвии наблюдается острейший дефицит специалистов в сфере информационных технологий и телекоммуникаций. Всего в латвийской отрасли IT и телекоммуникаций работает почти 18 тыс. человек. В Финляндии с населением в 5,4 млн. человек, насчитывается около 100 тыс. работников сектора IT и телекоммуникаций [3].

Мировой финансово-экономический кризис обострил проблему поиска путей развития стран Восточной Европы, привлек повышенное внимание к анализу перспектив технологического и инновационного развития данного региона.

Больше всего введению инноваций в Латвии мешает тот факт, что в стране преобладают малый и средний бизнес, у которого нет достаточных ресурсов для исследований, не хватает квалифицированных сотрудников, которые могли бы реализовать инновационные проекты или разработать новые технологии.

Все сказанное свидетельствует об ограниченности государственной политики, подчинении ее политическим целям. Сфера образования и науки не входит в число приоритетных направлений политики Латвии. Но без вмешательства государства, содействующего созданию институтов, поощряющих конкуренцию, выйти на инновационный путь развития становится очень трудным. Требуется новый подход к инновациям, необходимо формирование национальной инновационной политики, обеспечивающей повышение конкурентоспособности страны. Должна быть создана такая инновационная политика, которая способствует реструктуризации экономики, а не финансовой поддержке ключевым отраслям – банкам.

Важнейшей стратегической задачей для правительства является определение (выявление) отрасли-локомотива. Оно позволяет включить синергетический эффект, когда ее развитие дает толчок не только появлению разнообразных новых технологий, но и формирует мультипликативный инвестиционный эффект. Локомотив – отрасль запускает технологическую и инвестиционную спираль и позволит реализовать, так называемый, «эффект матрешки»[4].

Нужна новая экономическая школа, новый научный майнстрим. Считается, что создание интеллектуального капитала – дорогостоящий процесс, но его разрушение – обходится еще дороже. Создание инновационных «оазисов» успешно, если подключаются широкие массы.

По свидетельству бизнес-аналитиков, глобальный кризис постепенно разрушит традиционную модель мирового финансового рынка, а на смену классическим транснациональным компаниям придут динамичные сетевые структуры. Именно они и могут стать новым мотором не только экономического роста, но и его развития [5]. Латвии нельзя отставать от этого процесса.

1. <http://www.esia.gov.lv/ricibas-jomas/ES2020LatvijaEiropasSavieniba>

2. <http://bnn-news.ru/po-indeksu-innovatsiy-latviya-zanimaet-trete-mesto-s-kontsa-101918>

3. <http://www.delfi.lv/biznes/bnews/v-latvii-ostrejshaya-nehvatka-it->

specialistov.d?id=42423950#ixzz3DJmjDrHA

4. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и перетоки знания / А. Н. Пилясова [и др.]; под ред. А. Н. Пилясова. М.; Смоленск, 2012 стр.78

5. Tapscott D., Williams A.D. Macrowikinomics: Rebooting Business and the World. London: Penguin Books, 2010; Patalon W. The «New» Energy Sector: Windfall Profits for Investors, Energy Independence for the U.S. Economy //Money Morning. 2010, July1).

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО, РЕГІОНАЛЬНОГО ТА ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Троян М. Ю., к.е.н., доц.

Данько А. С., студент

Сумський державний університет, Україна

У світі сучасних глобальних подій, де інтеграційні процеси та кооперування зусиль різних держав для досягнення покращеного результату займають чи не найперше місце серед головних методів ведення політики, співробітництво між державами та окремими регіонами, а також питання транскордонноспівробітництва є досить актуальними.

Говорячи про співробітництво на міжнародному рівні, перш за все варто дати визначення, що таке транскордонне співробітництво. Транскордонне співробітництво – це спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [1].

Як видно з визначення, процес співробітництва це складний, але разом з тим, необхідний для повноцінного розвитку регіонів, та країни в цілому, метод роботи. Розвиток міжкордонних зв'язків в першу чергу, сприяє покращенню конкурентоспроможності регіонів, що співпрацюють один з одним, створенню більш сприятливих умов для розвитку економіки, а також створенню міцних сталих зв'язків між територіальними громадами. Співробітництво в будь-якій галузі покликано допомогти вирішити глобальні проблеми, які суспільство нездатне вирішити поодиночі. Основними напрямками співробітництва зазвичай є сприяння економічному зростанню у всьому світі, забезпечення прав людини, підтримка миру та безпеки, а також

культурний та науковий обмін. Найбільш ефективно використовувати інтернаціональні зв'язки при вирішенні таких глобальних проблем, як проблеми охорони здоров'я, екології, проблеми, пов'язані з незаконною торгівлею зброєю, воєнними конфліктами, тощо.

У 1980 році 21 травня у Мадриді було підписана Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, що була покликана спростити процес транскордонного співробітництва, зобов'язати країни дійсно проводити активну політику співробітництва та зробити ще один крок на зустріч створенню сприятливого середовища для полегшеного інтернаціонального наукового обміну, розширення ринків збуту, та стабілізації місцевої економіки, держав, що підписали угоду.

Для того, щоб найбільш вдало реалізувати практичні аспекти даної політики функціонує велика кількість міжнародних об'єднань. Найбільш вдалими та продуктивними платформами, що покликані сприяти вирішенню глобальних проблем у різних сферах життя на вільному від кордонів просторі, стали наступні міжнародні організації: ООН, ЕС, ОБСЄ, ЮНЕСКО, МВФ тощо. Співпраця у просторі без кордонів безумовно сприяє кращому розумінню проблеми та більш швидкому та ефективному її вирішенню.

Беручи до уваги всі позитивні наслідки від міжнародного співробітництва та міжкультурного діалогу, актуальність та необхідність розвитку міжнародних та регіональних зв'язків, можна зробити висновок, що процес співробітництва повинен стимулюватися, все більше нових країн повинно залучатися до такого діалогу.

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво» : за станом на 2 груд. 2012 р. / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України (ВВР).— 2004. — N 45.— С. 499. — (Офіційне видання).

2. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями: за станом на 16 лист. 2009 р. / Рада Європи // Офіційний вісник України. — 2006. — N 9. — С. 200. — (Офіційне видання).

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НЕУРЯДОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ЗА КОРДОНОМ ТА В УКРАЇНІ

Філатов В. Ю., студент

Сумський державний університет, Україна

Говорячи про особливості взагалі будь-яких неурядових (громадських) організацій (ГО), можна сказати, що структура і взагалі принцип управління дуже залежить від мети та масштабу.

Поняття "ефективна структура ГО" слід розуміти як такий взаємозв'язок складових частин ГО, завдяки якому забезпечується результативне виконання завдань та досягнення цілей ГО шляхом найбільш плідної реалізації її членами та структурними підрозділами своїх функцій.

Перше з чого починається створення будь-якої ГО в країнах ЄС та США – формулювання мети, задачі, кредо, заради чого створюється те чи інше об'єднання.

Другий етап – формулювання структури, системи взаємозв'язків. І ось тут починається найцікавіше. Адже припустившись помилки на цьому етапі можна позбавитись будь-яких перспектив до розвитку в майбутньому.

Типові елементи структури: вищий орган управління ГО, члени ГО, виконавчий орган ГО, відокремлені структури (місцеві осередки).

Перша типова помилка українських ГО: формальне існування членів, не використання потенціалу членів в повному обсязі, а в результаті делегування повноважень на рівні виконавчого органу. До прикладу більшість європейських організацій скликає всіх членів для виконання великого проекту. Дуже часто в таких випадках використовують студентів-волонтерів, які допомагають заради досвіду безкоштовно або за мінімальну плату, що економить кошти, які можна спрямувати на розвиток ГО.

Друга типова помилка українських ГО: Умовно можна розподілити структури ГО на демократичні та авторитарні. Дуже часто українські ГО беруть на озброєння демократичну структуру і потім сильно страждають від цього, адже ефективність такої структури без чітко налагодженої системи прямує до 0. Парадокс, але більшість ГО Європи зосереджують прийняття рішень на президію, де від 2 до 5 людей вирішують оперативні, тактичні завдання, що значно підвищує ККД і економить дорогоцінний час.

Третя типова помилка вітчизняних ГО полягає в наступному. Для отримання статусу міжнародної ГО зобов'язана мати осередки

мінімум в 14 областях України. Відповідно дуже часто амбіції беруть вверх над реальними можливостями і створюються псевдо-осередки. Рано чи пізно цей факт стає відомий загалу і ГО перестає мати будь-які перспективи. Але головна проблема полягає в тому, що такі вчинки впливають на загальний імідж громадянського руху України і відповідно довіра донорів, іноземних партнерів до наших ГО формується і на таких факторах.

Говорячи про недоліки українських ГО, не варто забувати й про купу проблем за кордоном. Так чи інакше даний рух прийшов до нас значно пізніше, тому будь-який досвід ми маємо використовувати й намагатися не повторювати. Адже за думкою багатьох експертів без громадянської спільноти створення сильної держави неможливе. Це є актуальне питання і в будь-якому разі потребує негайного вирішення.

Також слід пам'ятати, що будь-яка організація не буде працювати ефективно, якщо в ній немає чіткого розподілу обов'язків та персональної відповідальності.

ОТНОШЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СОВОКУПНОГО РАБОТНИКА УКРАИНЫ

Шевчук Е. В.

Одесский национальный экономический университет, Украина

В экономической литературе широко исследуются прикладные аспекты развития и функционирования совокупного работника нашей страны. Для определения его роли в экономической системе возникла необходимость охарактеризовать производственные отношения – связи внутри нее.

Совокупный работник представляет собой общность работников, как проявление рабочей силы на определенном историческом этапе, находится в органической целостности со средствами производства в рамках общественного способа производства.

Известно, что неотъемлемой частью экономического прогресса является равномерная и поступательная эволюция личного и вещественного факторов производства. Всеобщий экономическим закон соответствия уровней их развития, показывает объективную необходимость поддержания пропорциональности между рабочей силой и средствами производства, отражает постоянную взаимосвязь между ними. Данное диалектическое единство внутри себя содержит

противоречие: человек создает средства производства и приводит их в движение, превращая в производительные силы, однако качества, которыми должна обладать рабочая сила диктуются именно состоянием используемых средств производства и технологий. Разрешение этого противоречия совершенствует и развивает всю систему производительных сил. Именно результатом разрешения этих противоречий на этапе становления капиталистического производства и есть совокупный работник. Он возникает внутри производства, где с увеличением разделения труда, усиливается его специализация и кооперация, что в свою очередь, разделяет трудовые функции и приводит к взаимозависимости работников, а в следствии – возникновению совокупного работника, т.е. комбинированного рабочего персонала.

Личные и вещественные факторы взаимодействуют друг с другом не только благодаря своим внутренним свойствам, но и наличию особой социально-экономической формы связи. Этой формой выступают установившиеся в обществе производственные отношения, которые являются предметом нашего исследования. К ним принадлежат отношения собственности и связанные с ними отношения распределения и воспроизводства общественного продукта.

Ключевым отношением, базисом системы, выступают отношения собственности. Собственность раскрывает экономическую форму соединения личного и вещественного факторов производства. Эта форма является начальным, исходным отношением производства, его объективно необходимой предпосылкой.

Способ соединения капиталистического производства – непосредственно общественный в товарной форме. В Украине формально данная связь реализована, путем отмены государственной формы собственности и попытками сформировать свободный рынок. Реально – данные связи остаются еще не в полной мере рыночными. Они опосредованы всевозможными идеологическими, надстроечными элементами, например несоответствием права содержанию собственности и, как показывает опыт, чем менее развита экономическая система, тем это соответствие более нарушается и особенно усиливается от перехода от одной общественной формации к другой. Право собственности не является предметом нашей науки, но оно играет важную роль в переходной экономике. Основной задачей экономической политики государства в данный период является приблизить соответствие экономического содержания собственности и его права, а также максимально приблизить формальные экономические процессы к реально рыночным.

В Украине собственниками средств производства являются как частные лица, так и государство, сам процесс производства здесь не просто капиталистический, государственно-капиталистический. Система, основанная на этих отношениях есть государственный капитализм. Однако и тут мы можем сказать, что «капиталистическим» он является не в полной мере, а его формирование замедляется, как было сказано выше, различными элементами надстройки.

Мы показали связь совокупного работника со средствами производства и важность учета системы связей – производственных отношений между ними. Это позволяет увидеть факторы и причины развития совокупного работника внутри данной системы, а не только вне ее. Действительно, все попытки повлиять на структуру совокупного работника извне не дают должного результата. Чтобы ее модернизировать недостаточно влиять только на ее элементы. Дальнейшие исследования данной взаимосвязи могут открыть дополнительные источники реформирования экономической системы Украины.

ЗОВНІШНІЙ БОРГ КРАЇНИ: СУТНІСТЬ ТА ЙОГО ОЦІНКА

Школа В. Ю., к.е.н., доц.

Новак К. С., студент

Сумський державний університет, Україна

Валовий зовнішній борг на звітну дату являє собою непогашену суму поточних безумовних зобов'язань резидентів перед нерезидентами, яка вимагає виплати (виплат) відсотків і / або основного боргу в майбутньому [1]. Його характеризує певна структура, джерела формування, наслідки для економіки країни та допустимий рівень [2]. Визначено, що рівень боргу, який є безпечним для України, складає близько 35% від ВВП. Згідно з Бюджетним кодексом України, величина основної суми боргу не має перевищувати 60% фактичного річного ВВП.

За даними МВФ до 2016 р. в Китаї, Ізраїлі, Німеччині прогнозується суттєве скорочення державного боргу, а в США та Росії – зростання до 115,4% та 19,4% ВВП відповідно порівняно з 2011 р. Прогноз обсягу зовнішнього боргу України на період 2015–2019 рр. показано на рис. 1.

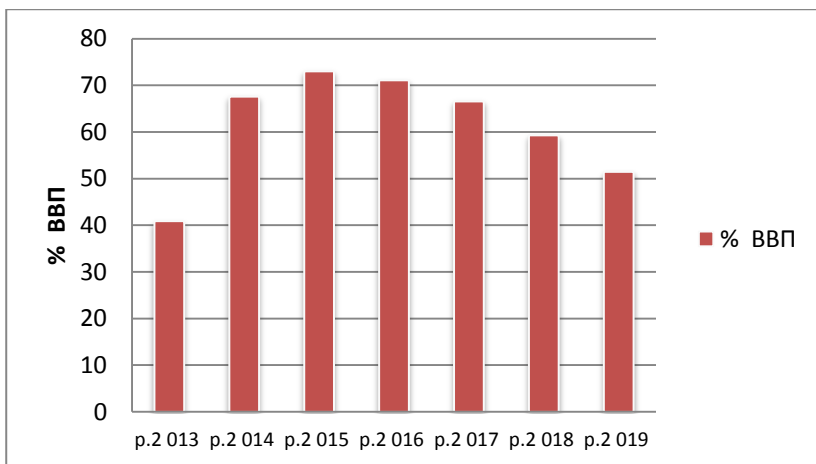


Рис. 1. Зовнішній борг України до ВВП,% (складено за даними [3])

1. Статистика внешнего долга. Руководство для составителей и пользователей. [Электронный ресурс] – [Washington, D.C.]: Международный Валютный Фонд, 2008. – 332 с. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/eds/guide/guider.pdf>

2. Матвеева Ю. М. Інформаційна технологія дослідження державної зовнішньої заборгованості в країнах, що розвиваються. [Електронний ресурс] // Бізнес-інформ. – 2014. – № 3. – С. 136-142. – Режим доступу: http://www.business-inform.net /annotated-catalogue/?year=2014&abstract=2014_03_0&lang=ru&stqa=20

3. МВФ: Госдолг Украины выйдет на пик в 73% ВВП в 2015 году. [Электронный ресурс] // Интерфакс-Україна. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2014/09/03/4537059/>

РОЗДІЛ 2 ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В КРАЇНАХ ТА РЕГІОНАХ

РАЗДЕЛ 2 ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СТРАНАХ И РЕГИОНАХ

SECTION 2 INVESTMENT AND INNOVATION PROCESSES IN STATES AND REGIONS

СВІТОВИЙ ДОСВІД КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Дмитерко М. О., аспірант
*ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України», Україна*

Кінець ХХ-го століття характеризується поширенням зацікавленості серед світових економістів та політиків у процесах формування та функціонування кластерів як одного з найефективніших заходів сприяння підвищенню конкурентоспроможності та інноваційності галузей та регіонів. Так, на сьогодні, підвищення конкурентоспроможності та інноваційності економіки за рахунок впровадження кластерної моделі стає базисом стратегічного розвитку більшості країн.

Першими, хто звернув увагу на кластерну модель організації регіональної економіки були США. За допомогою М. Портера була розроблена програма стратегічного партнерства для економічного розвитку. Першопрохідцями ж у застосуванні кластерного підходу виступають розробники та творці Кремнієвої долини в США, де, на сьогодні, розташовано близько 87 тисяч компаній, декілька десятків дослідницьких центрів та крупні університети. Також процес кластеризації в США очолили штати Каліфорнія, Коннектикут, Мінесота, Флорида та інші, де сотні міст та територій розробили власні кластерні стратегії.

Зараз у США діють близько 400 найбільших кластерів в галузях високих технологій, видобутку природних ресурсів, виробництва побутових товарів, а також в індустрії сервісу. Більше половини американських підприємств працюють за кластерної моделлю. Частка ВВП Америки, що припадає на кластерні об'єднання, складає близько

61%, а частка зайнятого в них трудового потенціалу країни складає 57%.

Для Канади характерним є сприяння усіх рівнів влади створенню та розвитку кластерів. Найбільш суттєву роль в реалізації кластерної політики Канади відіграють органи місцевого рівня, оскільки вони вирішують завдання від створення освітніх програм до оновлення ключових інфраструктур необхідних кластерам.

Згідно з «Доповіддю про інноваційний розвиток промислових кластерів Китаю 2010-2011 років», він знаходився на початковій стадії створення інноваційних кластерних об'єднань, а головним завданням визначалось перетворення промислових кластерів в інноваційні, які виробляють не лише конкурентоспроможну продукцію, але й радикально нову. Для розвитку кластерів Китаю характерним є заснування їх на основі бізнес-партнерства, але при державному контролі. Так держава інвестує на будівництво нових промислових кластерів або на їх реорганізацію та переоснащення мільярди доларів, що в майбутньому збільшує об'єми виробництва в декілька разів та розмір доходів у десятки разів.

Цікавий досвід у формуванні та функціонуванні кластерів має Індія, оскільки для неї характерні багатовікові традиції розвитку кластерів (наприклад, кластеру з випуску скляних та керамічних виробів більше 300 років, кластеру з виробництва ручних інструментів близько 200 років, кластеру з виробництва замків – більше 125 років). Для Індії на сьогодні характерним є функціонування більше двох тисяч кластерів, куди прагнуть малі підприємства, кількість яких коливається від 25-50 до декількох тисяч. До найбільших кластерів Індії належать: кластер в м. Паніпат, який виробляє близько 80% ковдр державного виробництва, кластер в м. Тірупур – 80% державного виробництва бавовняних панчішно-шкарпеткових виробів. На сьогодні кластери Індії поставляють більше 60% експортної продукції, а деякі великі кластери – до 90% окремих видів продукції, що виробляється в країні.

Кластеризація в Європі розпочалась з 60-х років ХХ століття на основі створення у 1968 році Генерального директорату з регіональної політики, у 1975 році – Європейського фонду регіонального розвитку, а також у 1988 році прийняття Хартії регіоналізму, що започаткувала діяльність Ради регіональних та місцевих товариств. Так, на сьогодні в ЄС функціонує більше двох тисяч кластерів, де працює 38% його робочої сили. Повністю кластеризацією охоплені датська, фінська, норвезька та шведська промисловості.

Таким чином, світовий досвід кластеризації доводить

ефективність та інноваційність впровадження кластерної форми організації економіки. Також він вказує на позитивні ефекти: підвищення конкурентоспроможності регіону, галузі та країни в цілому, підвищення інноваційності промисловості, а також формування ефективного ринку праці в окремих регіонах.

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

Егорова В. К., доц.

*Витебский государственный технологический
университет, Республика Беларусь*

По мнению специалистов, для перехода на инновационный путь развития необходимо наличие нескольких факторов. Во-первых, это – научно-интеллектуальный и технологический потенциал, достаточный для запуска и последующего развития инновационного процесса. Во-вторых, постоянный рост количества участников инновационной деятельности. В-третьих, развитая система институтов, ориентированных на инновационное развитие, способных обеспечить эффективное взаимодействие всех участников инновационной деятельности. Наконец, в-четвертых, это – востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов и физических лиц, объединенных в единой национальной инновационной системе.

Как известно, Беларусь обладает третьим по величине, после России и Украины научно-техническим потенциалом среди стран-участниц СНГ. Важнейшим элементом инновационной инфраструктуры Республики Беларусь является Белорусский инновационный фонд. Основной его задачей является оказание адресной финансовой поддержки для выполнения инновационных проектов, работ по организации и освоению производства научно-технической продукции, а также венчурных проектов, включенных в план мероприятий Госпрограммы. Средства выделяются на конкурсной и возвратной основе. В качестве субъектов инновационной инфраструктуры зарегистрированы 16 юридических лиц, из них 11 – это научно-технологические парки. Подавляющая часть резидентов технопарков являются государственными структурами с относительно невысокой эффективностью их деятельности и чрезвычайно малым влиянием на развитие национальной экономики. Немногочисленность инновационных субъектов хозяйствования в первую очередь связана с проблемами практической реализации разработок, созданных в рамках

академической и вузовской науки. В развитых странах данная проблема решается при помощи механизма создания при высших учебных заведениях инновационно активных предприятий, реализующих технологии, созданные в них. В Республике Беларусь пока только Белорусский государственный университет имеет право учреждать унитарные предприятия с целью коммерциализации научных идей и выпуска высокотехнологичной продукции за счет привлечения внебюджетных средств.

Главной причиной низкого уровня наукоёмкости в Республике является то, что основным субъектом финансирования НИОКР является государство, на долю которого приходится 53% средств от общего объема расходов на эти цели. Для сравнения: в Германии всего лишь 33% средств финансируется правительством, а 67% приходится на частный капитал, представленный крупными ТНК. Низкая заинтересованность частных инвесторов в финансировании НИОКР в Беларуси объясняется отсутствием механизмов венчурного финансирования. В Германии, например, для этих целей действуют гарантийные программы развития венчурной деятельности, осуществляется практика не прямого, а косвенного государственного воздействия на деятельность инновационно активных субъектов хозяйствования [1].

Любопытную информацию содержит шестой ежегодный аналитический доклад Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), в котором исследуется наиболее полный комплекс показателей инновационного развития национальных экономик, а также приводится рейтинг стран по глобальному индексу инноваций GIPI. Место в этом рейтинге подсчитывается на основе значений двух подындексов, оценивающих инновационные затраты (институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, развитость рынка, бизнеса) и инновационные результаты (результаты в области знаний и технологий, результаты в области творчества). А отношение второго к первому – глобальный индекс инновационной эффективности показывает, какие страны лучше других воплощают инновационные идеи в практические результаты. В докладе за 2013 год на основе 84 показателей дана оценка ситуации в 142 странах мира, в которых проживает 94,9% населения планеты и которые в совокупности производят 98,7% мирового ВВП. В первую пятерку по GIPI-2013 вошли Швейцария, Швеция, Великобритания, Нидерланды, США. Среди стран СНГ лидирует Молдова (45 место в мире, 29 – в Европе), за ней следуют Армения (59), Россия (62), Украина (71), Грузия (73) и Беларусь – 77 место в мире и 38 место в Европе.

Оценивая ресурсы и результаты инновационного развития страны в контексте глобального индекса инноваций, следует отметить, что как в 2012 г., так и в 2013 г. Беларусь занимала по рейтингу ресурсов 75 позицию, а по рейтингу результатов 79. Коэффициент инноваций – 82, он ниже, чем позиция страны (77) в глобальном рейтинге инноваций 2013 г. По сравнению с 2012 г. этот коэффициент не изменился [2, с. 33]. Беларусь обогнали многие страны с более слабыми инновационной средой и инновационными идеями, но лучшими результатами инновационной деятельности.

1. Белорусский инновационный фонд [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bif.ac.by/>. – Дата доступа: 11.11.2014 г.

2. Богдан, Н. И. Международные индикаторы инноваций: оценка сильных и слабых сторон национальной инновационной системы Беларуси // Белорусский экономический журнал. – 2013. – №4. – С. 31-48.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ОБ'ЄКТІВ ІНВЕСТУВАННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Кобушко І. М., д.е.н., доц.

Солодовніков С. М., студент

Сумський державний університет, Україна

У контексті формування конкурентоспроможного інвестиційного ринку провідне місце займає визначення конкурентних переваг та інвестиційної привабливості об'єктів та інструментів інвестування. В країнах з розвиненим фондовим ринком для цього частіш за все застосовують фундаментальний аналіз, який дозволяє визначити вартість інструменту інвестування (акцій, облігацій тощо) на основі дослідження фінансового стану їх емітентів. В Україні можливості використання цього виду аналізу суттєво обмежені через високу залежність бізнесу від політичної ситуації в країні; відсутність у більшості емітентів корпоративних прав виваженої та систематизованої дивідендної політики, що фактично унеможлиблює прогнозування майбутніх дивідендних виплат та темпів їх зростання; високий рівень асиметрії інформації на ринку, зокрема – щодо реальних характеристик фінансового стану емітента та перспектив його розвитку тощо.

Зважаючи на загальну характеристику фундаментального аналізу як методу оцінки ринкової вартості активу, більшість

дослідників відзначають складність даного підходу для вітчизняного фондового ринку через ряд причин:

– вітчизняні емітенти корпоративних прав майже не сплачують дивіденди за простими акціями, що суттєво обмежує той спектр інформації, на основі якої інвестор може зробити висновок про привабливість фінансового інструменту (оскільки дивіденди є індикатором успішності компанії та одним із ключових елементів при розрахунку ряду базових показників фундаментального аналізу);

– обмежений доступ інвесторів до реальних показників фінансового стану емітента, оскільки при формуванні публічних звітів акціонерних товариств часто спостерігається викривлення показників для покращання іміджу перед потенційними інвесторами;

– нестабільність вітчизняної економіки та бізнесу, що є суттєвою перешкодою у процесі прогнозування загальної ситуації на ринку та стану конкретного емітента і, як наслідок, будь-які прогнози можуть суттєво відрізнитися від реальної ситуації; крім того, вітчизняні підприємства не мають адаптованої та систематизованої дивідендної політики, що фактично унеможлиблює прогнозування майбутніх дивідендних виплат та темпів їх зростання, на яких базується оцінка ринкової вартості активу (модель Гордона).

Зазначені вище недоліки роблять фундаментальний аналіз недоцільним та неефективним у вітчизняних умовах через нерозвиненість фондового ринку, закритість інформації та неетичність емітентів, а більшість показників мають винятково теоретико-методологічне, аніж прикладне значення.

Виходячи із зазначених особливостей вітчизняного фондового ринку, нами запропоновано розглянути наступну групу показників, що характеризують величину можливих доходів від володіння інвестиційними інструментами та дають можливість порівняння інвестиційної привабливості інструментів з іншими варіантами:

1) прибутковість – описує здатність інвестиційних інструментів приносити дохід на основі збільшення курсової вартості, а також за рахунок одержання можливих додаткових прибутків;

2) ризик – трактується як вірогідність неотримання очікуваного доходу, що може бути викликана прогнозованими і непрогнозованими чинниками. Величина ризику від інвестування характеризується такими статистичними показниками, як очікувана прибутковість, середньоквадратичне відхилення, дисперсія та коефіцієнт варіації;

3) ліквідність – встановлюється відношенням ціни попиту і ціни пропозиції, чим більша різниця, тим менша ліквідність

інвестиційних інструментів і навпаки;

4) динаміка курсової вартості – цей показник розкриває реальну вартість інвестиційних інструментів, а також показує зміну переваг на інвестиційному ринку стосовно визначених інвестиційних інструментів;

5) надійність – характеризує стабільність отримання доходу від інвестування і розраховується як відношення власного і позикового капіталу;

6) безпека – відображає захищеність від різноманітних коливань на інвестиційному ринку. Кількісна характеристика величини безпеки надається залежно від коливань вартості певної ліквідності інвестиційного інструменту стосовно середньоринкового рівня;

7) конвертованість – можливість обмінюватися на інші ліквідні інвестиційні інструменти.

При оцінці привабливості активу ключову роль відіграють комплексність та правильність вибору моделі, за якою буде проводитися дослідження, що робить даний аналіз більш складним, громіздким і вимагає значного рівня кваліфікації та досвіду. Підґрунтям при дослідженні конкурентних відносин за об'єктами інвестування на вітчизняному інвестиційному ринку має стати єдиний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості акцій та облігацій.

РЕГІОНАЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Мішенін С. В., д.е.н., проф.

Губський С. О., студент

Загурський Я. В., студент

*Українська академія банківської справи
Національного банку України, Україна*

Для виявлення основних закономірностей інноваційної активності промислових підприємств доцільно проаналізувати тенденції інноваційного розвитку, що мають місце в розрізі окремих регіонів України та порівняти ефективність участі кожного регіону у інноваційних процесах країни.

Мета дослідження полягає в тому, щоб визначити особливості регіонального інноваційного розвитку національної економіки та виявити регіони з високим та низьким рівнем інноваційного розвитку.

В дослідженні використано дві методики, які дають можливість охарактеризувати рівень інноваційної активності у різних регіонах та на основі цього виокремити регіони з найбільшим інноваційним потенціалом.

Згідно першої методики, яку пропонує В. С. Мальцев [2], інтегральною оцінкою регіонів є Індекс інноваційного розвитку (ІІР), який включає в себе три субіндекси (інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, результативність), що складаються з 15 показників, які поділено на відповідні групи. Індекс інноваційного розвитку розраховується в діапазоні від 0 до 1,0 як середнє арифметичне нормованих балів показників, що розраховуються з використанням формули:

$$I_{ic}^t = \frac{x_{ic}^t - \min_c(x_i^t)}{\max_c(x_i^t) - \min_c(x_i^t)}, \quad (1)$$

де $\max_c(x_i^t)$ та $\min_c(x_i^t)$ це відповідно максимум та мінімум показника x_{ic}^t з поміж усіх регіонів за певний рік.

Результати розрахунку ІІР регіонів представлені на рис.

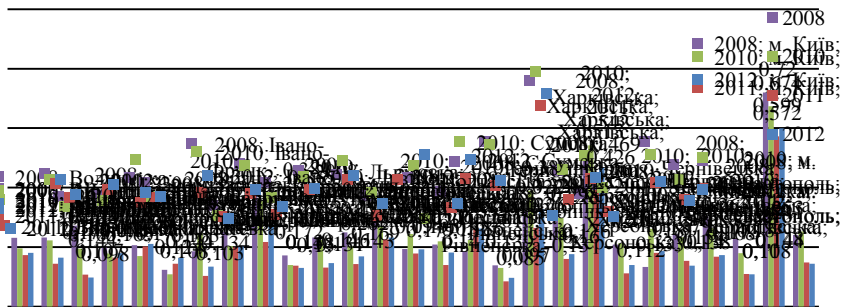


Рис 1. Динаміка Індєксу інноваційного розвитку за 2008-2012 рр. Розраховано за даними [3, 4, 5]

В цілому можна відмітити, що Київ залишається інноваційним лідером. У Харківській області практично всі показники більше середніх по Україні, це обумовило її друге місце. Сумська область вийшла на третє місце серед регіонів України завдяки високому рейтингу за показниками інноваційної діяльності та результативності інновацій. Івано-Франківська область має найкращі результати по результативності інновацій. Полтавська область має високі показники

по результативності інновацій, а також високі значення за показниками інноваційної діяльності. Таким чином, даний підхід оцінки регіонів є досить інформативним. Він дозволяє показати відмінності регіонів, визначити їх рейтинги та динаміку змін.

Згідно другої методики, яку пропонує Н. Ю. Гладинець [1], оцінка інноваційної активності регіонів України здійснюється на основі 10 індикаторів. Стандартизація показників здійснюється шляхом визначення частки (питомої ваги), яка припадає на даний регіон у вимірі всієї України, потім ці значення додаються і знаходиться середнє арифметичне по кожному регіону. За цією методикою визначено рейтинг регіонів у 2012 році.

Отже, отримані результати по двом методикам мають як спільні, так і відмінні риси. Так, перше та друге місце в обох методиках у 2012 році посідають м. Київ та Харківська область відповідно. Донецька область згідно другої методики займає третє місце, а згідно першої методики – сьоме, це говорить про те, що даний регіон має високий рівень інноваційного розвитку. Львівська область в обох методиках займає шосте місце. Сумська та Полтавська області в другій методиці займають відповідно 8 та 9 місця, що говорить про високий рівень інноваційного розвитку в даних регіонах. Крім регіонів з високим рівнем інноваційного розвитку, дані методики дають можливість також виявити регіони, які мають низький рівень інноваційного розвитку, сюди відносяться: Волинська, Рівненська, Чернігівська та Закарпатська області. Як бачимо, інноваційна діяльність зосереджена, головним чином, у тих регіонах, що тяжіють до промислового виробництва і базується на використанні сировинно-ресурсного потенціалу відповідних регіонів у поєднанні із науково-технологічними розробками.

1. Гладинець Н. Ю. Інтегральне оцінювання інноваційної активності національної економіки України / Н. Ю. Гладинець // Ефективна економіка. – 2013. – №10.

2. Мальцев В. С. Порівняльна оцінка інноваційного розвитку регіонів України з використанням досвіду Євросоюзу / В. С. Мальцев, Г. І. Кореняко // Регіональна економіка. – 2013. – №1. – С. 51-59.

3. Наукова та науково-технічна діяльність в Україні : [статистичний збірник] // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 314 с.

4. Регіони України 2013 : [статистичний збірник] // Державна служба статистики України. – К., 2013. – 783 с.

5. Україна у цифрах 2013 : [статистичний збірник] // Державна служба статистики України. – К., 2014. – 240 с.

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Омельяненко В. А., аспирант

Сумский государственный университет, Украина

Сегодня в мире быстрыми темпами идут интеграционные процессы. В инновационной сфере это представлено запуском международных и межрегиональных инновационных программ и развитием сетей инновационных институтов. Особенно последовательно подобные процессы проходят в Европе, где уже существуют несколько мощных сетевых структур, интегрирующих многочисленные национальные центры коммерциализации технологий в общеевропейские структуры, способные оказывать разнообразную поддержку своим членам – в первую очередь, информационную и экспертную.

В условиях глобализации инноваций региональный аспект становится все более значимым (Piore and Sabel 1984, Storper and Scott 1989). Регионализация инновационной деятельности тесно связана с процессом глобализации. Ohmae (1993) утверждает, что в мире, где все больше исчезают границы, где компании имеют все больше свободы перемещать свою производственную деятельность по всему миру, регион становится естественной' экономической областью [3].

Следует выделить такие преимущества регионального уровня инновационных процессов по сравнению с национальным:

- совместное присутствие множества производителей разного рода, предлагающих специализированные услуги своевременно и гибко в ответ на запросы;

- эффекты обучения, которые вызваны вовлеченностью региональных производителей в транснациональные сети;

- появление локальных фондов рабочей силы с концентрацией специфических навыков и форм обучения;

- культурная и институциональная инфраструктура, которая постоянно возникает внутри и вокруг промышленных кластеров и которая часто очень важна для эффективной работы единой локальной социо-экономической системы;

- развитие сетей доверия между региональными экономическими участниками.

Переходу к инновационной модели регионального развития в Украине препятствуют следующие основные проблемы:

- инновационная инфраструктура фрагментарна. Слабо развиты

связи (обмен опытом, методологией, лучшей практикой) между организациями инновационной инфраструктуры региона;

- научный потенциал региона слабо вовлечен в региональную экономику;

- компании и предприятия региона недостаточно информированы о существовании новых технологий и возможностях доступа к ним с помощью элементов инновационной инфраструктуры;

- слабо развиты механизмы стимулирования компаний и предприятий региона к развитию технологической кооперации и использованию инноваций;

- недостаточно развит системный механизм финансовой поддержки услуг инновационной инфраструктуры для региональных компаний и научных организаций. Слабое использование лучшей практики поддержки и развития инновационной инфраструктуры.

Для решения этих проблем необходимо комплексное развитие региональной инфраструктуры поддержки инновационного развития, одним из элементов которой является инфраструктура трансфера технологий.

На региональном уровне стратегическая цель, которая состоит в увеличении размера инновационного мультипликатора реализации природно-сырьевых, энергетических и инфраструктурных проектов в значительной степени определяется реструктуризацией (создание, или же реинжиниринг) системы трансфера технологий. Структурные изменения подразумевают внедрение отечественных технологий и изменение видовой структуры инноваций ресурсных инвестиционных проектов. Результат реализации иерархической системы целей формирующейся инновационной системы концентрируется в интенсификации технологического обмена и приоритете процессных инноваций.

«Инновационный мультипликатор» регионального развития необходим для генерации системного эффекта от вовлечения в процесс реализации инноваций наибольшего числа хозяйствующих субъектов и специалистов, связанного с максимально возможной глубиной внедрения и распространения переданной в регион технологии [1].

При этом развитие соответствующей инфраструктуры трансфера технологий должно основываться на расширенном понимании сущности процессов трансфера, согласно которому он включает не только услуги, непосредственно связанные с трансфером и коммерциализацией технологий в узком понимании, но и сопутствующие услуги (обучение, защита интеллектуальной собственности, маркетинговые исследования и др.).

Помимо решения основной задачи – содействия установлению технологического сотрудничества между организациями научно-образовательной сферы, компаниями и предприятиями, это позволит перейти к конкретным мероприятиям по реализации региональной политики инновационного развития, создать возможности для распространения опыта от районов с высоким инновационным потенциалом на остальную часть области, развивать кадровый потенциал инновационной инфраструктуры региона.

Одной из сфер интеграции системы трансфера технологий на региональном уровне являются кластеры, которые сегодня развиваются на новых уровнях – национальном и международном, а также с помощью новых организационно-экономических механизмов.

Согласно классическому определению инновационный территориальный кластер — территориальный кластер со значимой (по сравнению с отраслевыми и страновыми показателями) долей инновационной продукции кластера, а также со сформированной инновационной инфраструктурой, включающей взаимодействие между собой стейкхолдеров региональной инновационной системы (образовательные учреждения, центры исследований и разработок, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, технопарки, центры коллективного пользования научным оборудованием, общественные организации, финансовые институты, центры кластерного развития и пр.) [2].

Сегодня благодаря потенциалу расширения инновационный территориальный кластер включает в себя больше частей цепочки ценности, чем региональная инновационная система. Инновационный территориальный кластер пересекается с региональной инновационной системой в части инновационной инфраструктуры и отличается от неё в части результатов деятельности кластера.

Таким образом, региональная система трансфера технологий создается и развивается как часть инновационной инфраструктуры области, и сфера деятельности многих участников системы шире, чем собственно трансфер технологий и сопутствующие услуги. Поэтому важно развивать сотрудничество с другими организациями инновационной инфраструктуры региона, что будет способствовать повышению эффективности работы участников системы, в первую очередь путем обмена опытом и расширения клиентской базы.

1. Гудкова Е.В. Стратегические ориентиры инновационного развития Дальнего Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/cprogram.phtml?vid=tconf&sid=9&ssid=261&rid=305&PHPSESSID=1qmir00ic764u6hmq8rcj126b0>

2. Инновационный территориальный кластер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ru.wikipedia.org/wiki/Инновационный_территориальный_кластер

3. Промышленные, национальные и региональные инновационные системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innosys.spb.ru/?id=515>

ДОСВІД ПОБУДОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ КРАЇН «АЗІЙСЬКИХ ТИГРІВ» ДЛЯ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Троян М. Ю., к. е. н., доц.

Макаренко Є. В., студентка

Сумський державний університет, Україна

«Азійські тигри» – неофіційна назва нових індустріальних держав Азії (Тайвань, Гонконг, Сінгапур та Південна Корея), які відрізняються дуже високими темпами економічного розвитку та змогли за короткий термін стати передовими торговими країнами світу. Надалі ми розглянемо чинники та передумови їх швидкого розвитку та виділимо ряд кроків, які могли б бути застосовані при реформуванні економіки України.

Можна виділити наступні рушії розвитку економіки країн «азійських тигрів»:

1. Зовнішній чинник: країни опинилися в сфері особливих економічних інтересів промислово розвинених країн, зокрема, США та Японії, які значно посприяли збереженню лояльності населення до капіталістичної системи.

2. Вигідне географічне та військово-стратегічне розташування. Усі ці країни знаходяться на перетині головних торговельних шляхів, а також недалеко від світових економічних центрів: США, Японії та Китаю.

3. Стрімкий економічний розвиток «тигрів» відбувався під жорстким керівництвом влади, тобто із застосуванням авторитарного режиму. Держава втручалася в усі внутрішні справи країн.

4. Дешева робоча сила. Після проголошення КНР у 1949 році звідти відбувся відтік населення, яке рятувалося втечею від наслідків введення комуністичного режиму. У результаті «азійські тигри» отримали дешеву та кваліфіковану робочу силу. Також ці країни відрізняються великою тривалістю робочого дня, наприклад, в Гонконгу він триває 12 годин.

5. Швидке нарощення потужностей базових галузей економік країн, набуття сферою послуг домінантної ролі в галузевому складі економіки та зниження ролі сільського господарства, зумовлене

відсутністю земельних ресурсів.

6. Експортно-орієнтована економіка. «Тигри» повністю залежать від експорту продукції, тому людина стала головною продуктивною силою суспільства цих країн.

7. Створення ряду факторів заохочення іноземних інвесторів: дотримання закону, захист інтелектуальної власності, наявність власної стабільної валюти, низькі податки тощо.

Україна зі свого боку може застосувати подану стратегію розвитку до підйому власної економіки та підвищення ефективності використання її ресурсів. «Азійські тигри» мають відмінні від нашої країни передумови, але їх реформи можуть бути використані як основа для побудови нових економічних принципів для України. Можна виділити такі напрями реформування для України із запозиченням фрагментів стратегії «тигрів»:

1. Орієнтація економіки на експорт. Україна має низку галузей з величезним потенціалом, зокрема:

- сільське господарство;
- авіа-, судно-, машинобудування;
- інформаційні технології;
- житлове будівництво.

Піднявши рівень якості виробництва продуктів цих сфер Україна зможе створювати дійсно потрібну та конкурентоспроможну продукцію, що дозволить вивести дані галузі вітчизняного виробництва на європейський ринок.

2. Створення сприятливих умов для іноземних інвесторів шляхом реформування законодавства.

3. Звільнення від державного втручання середнього та малого бізнесу.

4. Стимулювання підприємців до створення нових робочих місць та розробка масштабних програм, орієнтованих на підвищення рівня зайнятості та надання соціальних гарантій.

Для реалізації даних реформ Україні було б доцільно вжити таких заходів щодо створення передумов для їх запуску: поновлення повного циклу виробництва, модернізація виробничих фондів, залучення науки до розробки інноваційних технологій, підтримка соціальної сфери в селах, введення відповідальності за виснаження земель (через посів технічних культур), запуск закону щодо ринку землі, фінансові реформи по відношенню до забудовників (пільгові позики) та населення (доступна іпотека) тощо.

Таким чином, для подолання повільного росту економіки та структурних перешкод нашій країні доцільно було б почати

реформацію економіки, запозичивши деякі фрагменти з економічної моделі розвитку країн «азійських тигрів».

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Яшева Г. А., д.э.н., проф.

*Витебский государственный технологический университет,
Республика Беларусь*

Процессы глобализации, усиления конкуренции, мировой финансовый кризис, развитие информационно-компьютерных технологий, растущая взаимосвязь между рынками капитала и новыми технологиями, усиление социальной ориентации последних, масштабный характер создания и использования знаний, технологий, продуктов, услуг, обусловили возникновение кластеров как институциональной основы инновационного развития регионов и страны в целом. Проблема формирования кластеров для целей инновационного развития и повышения конкурентоспособности экономических систем является актуальной для многих стран догоняющего развития. В основе кластерного подхода находится понятие «кластер», по форме представляющий собой сетевую организацию географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и покупатели) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного и регионального управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Интеграция Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество, развитие внешнеэкономических связей, международного разделения труда, информационно-компьютерных технологий – все это обусловило возможность использования кластерного подхода в управлении конкурентоспособностью экономических систем и в нашей стране.

Принятие в деловых и правительственных кругах Республики Беларусь кластерной концепции повышения конкурентоспособности экономики ставит перед органами государственного регионального управления задачу разработки и реализации региональных кластерных программ в составе стратегии социально-экономического развития региона. Кластерные программы представляют собой мультипроект, включающий, например, проект создания деловой и кластерной

инфраструктуры в регионе, проект организации определенного кластера (например, строительного, текстильного, туристического и др.), поэтому наиболее целесообразным методом планирования представляется метод проектного управления и финансирования. Региональные кластерные программы представляют собой инструмент реализации государственно-частного партнерства (ГЧП). Они основаны на соединении ресурсов государства и бизнеса, согласовании обязательств в рамках совместных проектов и разграничении ответственности сторон, взаимоувязке целей, совместном управлении.

Государственными заказчиками региональных кластерных программ могут выступать облисполкомы, разработчиками могут быть научно-исследовательские, консалтинговые организации, высшие учебные заведения, центры поддержки предпринимательства, региональные агентства по экономическому развитию, центры маркетинга. Организационное и финансовое обеспечение может осуществляться международными донорскими организациями. В случае привлечения международных организаций к организации и финансированию кластерной программы, она приобретает статус *государственно-частно-международной программы*.

Адаптация методологии управления проектами РМВОК (ProjectManagementBodyofKnowledge) [2, 3] применительно к рассматриваемой проблеме позволила разработать методику формирования региональной кластерной программы, которая может включать следующие кластерные проекты: развития кластерных инициатив, организации конкретного кластера в регионе, создания кластерной инфраструктуры, развития трансграничного сотрудничества кластеров, привлечения иностранного инвестора и организации интернационального кластера.

Методика включает следующие этапы и действия.

1 Этап – анализ предпосылок кластеров в регионе: анализ социально-экономических показателей и определение приоритетов региональной политики; статистический анализ инновационной активности в регионе; SWOT-анализ промышленности региона; анализ конкурентоспособности предприятий; идентификация и структурирование кластеров, анализ сетевого сотрудничества в выявленных кластерах, анализ конкурентоспособности кластеров.

2 Этап – определение идеи проекта: организация кластера в регионе.

3 Этап – планирование: анализ проблем, постановка целей, формулирование стратегий, разработка логико-структурной матрицы, а также графика мероприятий и поступления ресурсов. Предложена

логико-структурная матрица кластерного проекта, включающая следующие разделы: общая цель; цели проекта/программы; результаты; мероприятия; ресурсы и расходы; индикаторы; предположения. Она является инструментом управления на каждой фазе проектного цикла. Примерная логико-структурная матрица кластерного проекта представлена на рисунке 1.

4 Этап – финансирование: обоснование необходимых финансовых ресурсов (производится на основе логико-структурной матрицы) и источников финансирования. Предложены следующие источники финансирования региональных кластерных программ, которые выполняются в рамках ГЧП: местный бюджет (вкладом со стороны государственного сектора могут быть собственность, финансирование, оказание услуг, гарантии банкам, налоговые и иные льготы); средства предприятий и организаций кластера (в качестве вклада частного сектора выступают финансы, имущество, менеджмент, профессиональный опыт, способность к новаторству); средства международных организаций.

5 Этап – осуществление: организация выполнения программы, мониторинг программы. Предложено создать следующую организационную структуру управления программой: координационный совет (состоящий из специалистов комитета экономики облисполкома, некоммерческой организации кластеров, ученых, представителей международных донорских организаций), тематические группы для проведения анализа, разработки мероприятий, планирования расходов (состоящие из представителей субъектов кластера, ученых) и контролирующий орган (комитет экономики облисполкома).

6 Этап – оценка: анализ выполнения целевых показателей; оценка конкурентоспособности кластеров; предложения по корректирующим действиям. Оценка конкурентоспособности кластеров проводится по методике автора [1, с. 97-100].

1. Яшева, Г. А. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий / Г.А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2007. – 301 с.: ил.

2. Теория управления проектами. // Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.prjman.ru/> – Дата доступа: 26.02.2008.

3. Управление проектным циклом : руководство [Электронный ресурс] / Европейская комиссия. Подразделение по сотрудничеству «ЕвропЭйд». – 2006. – Режим доступа: <http://www.bsrinterreg.net/3a>. – Дата доступа: 04.07.2007.

**РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ
РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ ТА ПІДПРИЄМСТВА**

**РАЗДЕЛ 3 УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА И
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**SECTION 3 SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
MANAGEMENT OF REGION AND ENTERPRISE**

**СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Біловодська О. А., к.е.н., доц.

Кириченко Т. В., аспірант

Сумський державний університет, Україна

Міжнародний та вітчизняний досвіди господарювання свідчать, що запорукою підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку є раціональне управління ресурсним потенціалом. Це потребує поглибленого вивчення сучасних закономірностей формування та руху ресурсів у організаційно-виробничому процесі на основі використання сучасних методів управління ними, до яких безпосередньо належить логістика. Особливої актуальності це набуває в період кризи, коли підприємства повинні організувати свою діяльність так, щоб мінімізувати витрати, пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача.

В існуючих ринкових умовах ресурсний потенціал слід розглядати як рушійну економічну основу, реальну силу розвитку підприємства, що характеризується низкою показників, які відображають не тільки наявні ресурси, а й їхні резерви, які можуть бути використані за певних умов.

Досягти ефективності управління ресурсним потенціалом промислового підприємства можна за рахунок раціонального його використання. Це потрібно для отримання бажаного кінцевого результату у вигляді виробництва високоякісної продукції з метою отримання планових фінансових показників.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність

взаємопов'язаних ресурсів, які використовуються для виробництва продукції, а також спроможність працівників використовувати їх з метою виробництва та реалізації продукції для отримання прибутку. Він є багатокомпонентним. Як правило, величина цього потенціалу визначається обсягом окремих видів ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства:

- матеріальні;
- трудові;
- нематеріальні;
- інформаційні
- фінансові.

Ресурсний потенціал підприємства характеризує не весь запас конкретного ресурсу, а ту його частину, яка залучена у виробництво з урахуванням економічної доцільності та досягнень науково-технічного прогресу і включає в себе не тільки сформовану систему ресурсів, а й нові альтернативні ресурси та їхні джерела.

На основі аналізу поняття «ресурсний потенціал підприємства» та його основних компонентів, нами удосконалено структуру ресурсного потенціалу. Вказані вище групи ресурсів, на нашу думку, не дають змогу комплексно оцінити сутність та необхідність окремих їх видів в логістичних системах промислових підприємств. В зв'язку з цим, авторами запропоновано власну структуру складових елементів ресурсного потенціалу в умовах інноваційної спрямованості промислових підприємств:

- матеріальні;
- нематеріальні;
- технічні;
- фінансові;
- трудові;
- інформаційні;
- інноваційні.

Так, матеріальні ресурси забезпечують безперебійне функціонування виробничого процесу за рахунок предметів і засобів праці; нематеріальні ресурси – дозволяють розробляти та патентувати власні підходи до управління виробництвом, створюючи тим самим потужну репутацію фірми; технічні ресурси (або основні фонди) – беруть участь у процесі виробництва з метою перетворення матеріальних ресурсів у товар; фінансові ресурси – забезпечують мобілізацію коштів для запуску виробничого процесу; трудові ресурси – формують основу сильного кадрового складу; інформаційні

ресурси – створюють умови для швидкого і легкого обміну інформацією між відділами, а також для автоматизованого управління процесом виробництва, і нарешті, інноваційні ресурси – є основою всіх процесів на підприємстві і покликані виконувати найважливішу функцію: одержання різного роду продуктових, технологічних й організаційних переваг над конкурентами.

Отже, запропонований підхід до виділення складових елементів ресурсного потенціалу промислових підприємств є більш повним, системним та раціональним, так як він дозволяє логічно розподілити ресурси залежно від їх функціонального спрямування.

АНАЛІЗ СТАНУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Гаврилова В. В., студентка

*Науковий керівник: Заяц О. Ю., к.е.н, ст. викладач
Сумський державний університет, Україна*

Надзвичайно важливою складовою економіки України є агропромисловий комплекс (далі – АПК), де виготовляється життєво необхідна для суспільства продукція та зосереджений величезний економічний потенціал. Його розвиток значною мірою визначає рівень добробуту країни, оскільки продукція АПК складає близько 85% всіх товарів народного вжитку. АПК України має світове значення. Саме тому особливу увагу необхідно приділити аналізу стану АПК як на рівні країни, так і на рівні кожного окремого регіону.

Аграрний сектор Сумської області має значний потенціал для розвитку і є однією з провідних галузей економіки регіону. Він об'єднує всі галузі економіки з виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та доведення до кінцевого споживача. Його значення полягає не лише в забезпеченні населення харчовими продуктами, промисловості – сільськогосподарською сировиною, але й в тому, що він значною мірою визначає соціально-економічний розвиток регіону (й країни в цілому), а отже й рівень життя населення.

Сьогодні сільськогосподарське виробництво перебуває в центрі суспільної уваги, оскільки стрімко зросли ціни на продовольство — такі явища викликають велику стурбованість у населення і загострюють соціальну напруженість [1]. Така ситуація, в даний час, є характерною, як для сумського регіону, так і для України в цілому. До основних причин даної ситуації окрім політичної нестабільності в

країні та низької ефективності сільськогосподарського виробництва, необхідно віднести проблеми регіонального масштабу, основні серед яких:

- зростання витрат та зменшення рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської, як наслідок недостатній рівень технологічного і технічного забезпечення сільськогосподарських та переробних підприємств;

- нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення. Не обробляється майже п'ята частина ріллі області [2];

- невідповідність сільськогосподарської продукції міжнародним стандартам якості та безпеки, в результаті регіональні підприємства не витримують високу конкуренцію на світовому ринку;

- падіння попиту на сільськогосподарську продукцію на внутрішньому ринку, що пов'язане зі зменшенням платоспроможності населення;

- недостатній рівень інвестиційної привабливості. Адже, одного боку, інвесторів приваблює родюча українська земля, а з іншого – ризиковість, дещо відлякує потенційних інвесторів;

- недостатній розвиток логістичної інфраструктури; недостатній рівень соціального розвитку в сільських місцевостях.

Не можна сказати, що питання соціально-економічного розвитку АПК залишається поза увагою владних структур [2]. Є закони, укази, програми, постанови і вже спостерігаються деякі позитивні зміни. Зокрема, департамент агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації повідомляє, що в останні роки аграрний сектор області стабільно розвивається, за 10 місяців 2014 року в сільськогосподарських підприємствах області збільшено обсяги виробництва тваринницької продукції, зросла продуктивність худоби та птиці [3].

Але про суттєві зрушення у цій справі сьогодні говорити не доводиться.

Таким чином, Сумська область в системі загальнонаціонального і регіонального вимірів відноситься до регіонів з нереалізованими можливостями, гострими економічними і соціальними проблемами, низькими темпами, в порівнянні з іншими регіонами України, економічного зростання, низькою конкурентоспроможністю на внутрішньому і зовнішньому ринках товарів і послуг. Але, АПК Сумщини має стійкі та стабільні передумови для досягнення високої ефективності сільськогосподарського виробництва. Такими передумовами є її родючі ґрунти (чорноземи займають в області 56% ріллі), вигідне географічне розташування, сприятливі для сільського

господарства природні й кліматичні умови [4]. Отже, для економіки Сумщини АПК – надзвичайно важлива галузь, що значною мірою визначає її соціально-економічний стан та напрями розвитку.

1. Агропромисловий комплекс України: сучасний стан та перспективи розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=20207>

2. Бащенко Л. М. Особливості економіки АПК Сумської області [Електронний ресурс] / Л. М. Бащенко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 [44]. – С. 132-138.

3. Офіційна сторінка Сумської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sm.gov.ua/data/docs/orders/2011/364.doc>

4. Сельское хозяйство Сумской области. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://www.ua.all.biz/regions/?fuseaction=adm_oda.showSection&sc_id=6&rgn_id=18

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОМПАНІЇ: ПРОТИРІЧЧЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

Дутченко О. М., к.е.н., доц.

*ДВНЗ «Українська академія банківської справи
Національного банку України», України*

Мішеніна Н. В., к.е.н., доц.

Ярова І. Є., к.е.н., доц.

Сумський державний університет, України

Сучасна глобалізація економіки характеризується посиленням ролі і значимості транснаціональних корпорацій (ТНК). Система глобальних корпоративних відносин характеризується наявністю суперечливих стратегій та напрямів інноваційного розвитку. В основі цих відносин лежить жорстка конкурентна боротьба. ТНК мають величезний виробничий та інноваційний потенціал, інтенсивно спрямовують свої інвестиції у високотехнологічні галузі, а також науково-технічні та інформаційні розробки. Активна інноваційна політика ТНК забезпечує їм більшу їх конкурентоспроможність на світових ринках. «Ціна» конкурентоспроможності ТНК на інноваційній основі може бути охарактеризована системою еколого-економічних та соціально-екологічних протиріч, а також системою глобальних викликів. Діяльність міжнародних корпорацій доцільно також характеризувати із позиції форми та змісту інноваційного розвитку.

У цьому контексті значний науковий інтерес викликає дослідження тенденції і напрямів впливу інноваційного розвитку ТНК на довкілля та соціальну сферу, якість життя і здоров'я

населення. Процес інноваційної транснаціоналізації все активно захоплює цілий ряд країн СНД, зокрема і Україну. Зроблено висновок, що формування механізмів регулювання та попередження негативних еколого-економічних та соціально-екологічних наслідків, потребує більш системного погляду на суперечливий характер впливу діяльності ТНК на екологічні та соціальні аспекти економічного зростання приймаючих країн.

Суперечливий характер впливу інноваційної діяльності ТНК має такі характерні позиції:

1. Транснаціоналізація економіки все більше визначає глобальний характер соціальних та екологічних проблем, а саме посилює їх транскордонний трансферт, який часто супроводжується суперечливим впливом інновацій на довкілля приймаючих країн.

2. Інноваційна діяльність ТНК зменшує розмір природного капіталу приймаючих країн, який певним чином компенсується збільшенням застосування штучно створених засобів виробництва. Так, прямі іноземні інвестиції у видобуток та обробку промисловості суттєво порушують природний ландшафт. Таким чином, природна рента поступово заміщається екологічною антирентою.

3. Створення нових робочих місць внаслідок інноваційно-інвестиційної діяльності ТНК здійснюється на фоні дискримінаційної системи оплати праці.

4. Розвиток інтелектуальної економіки, економіки знань, інформаційної економіки в розвинених країнах в певний мірі сприяє процесам збільшення обсягів розміщення брудних підприємств ТНК в країнах, що розвиваються. Імпорт нових технологій може викликати загострення екологічних проблем (наприклад, використання сланцевого газу).

5. Використання ТНК переваг від різниці між національними умовами та умовами країни-реципієнта в забезпеченості природними ресурсами та їх вартості, ставках заробітної плати, оподаткуванні не відповідає принципам гуманної та соціально орієнтованої ринкової економіки.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Иноземцева Е. А., к.э.н., доц.

Поникаров В. А., проф.

*Московский государственный университет приборостроения и
информатики, Российская Федерация*

Стабилизация и дальнейшее оживление экономики России самым непосредственным образом связаны с решением проблем развития малого бизнеса. Роль этого сектора экономики была серьезно переосмыслена в последние десятилетия. Сейчас он рассматривается как необходимое условие саморазвития и стабильности своей экономической системы. По оценкам Министерства экономического развития и торговли РФ, для включения механизма саморегуляции, обеспечения устойчивости и развития нашей стране нужно примерно 2,5-3,5 млн малых частных фирм, а для уверенного действия таких механизмов это количество должно доходить до 9-12 млн фирм.

Российский малый бизнес находится в очень сложном положении, так как в нашей стране его инфраструктура находится в самом начале своего становления. Одним из путей его ускоренного создания может стать широкое внедрение франчайзинга. Франчайзинг как метод ведения бизнеса позволяет построить систему взаимоотношений между малыми предпринимателями и крупным бизнесом. Одновременно франчайзинг позволяет решить проблему занятости тех, кто по различным причинам не имеет возможности открыть свое дело или организовать бизнес, но может и хочет продолжать или начать плодотворно трудиться. Он позволяет также использовать труд учащейся молодежи и лиц, для которых полная занятость невозможна, – это домохозяйки или молодые матери, пенсионеры и т.п.

В нашей стране франчайзинг не имел развития в прошлом веке. С возникновением рыночных отношений в 90-е годы франчайзинг начал развиваться и несмотря на наличие отдельных тормозящих факторов продолжает расти. Сегодня Россия превратилась в страну повышенного интереса со стороны крупнейших компаний западного мира. Иностранные компании расценивают Россию как огромный постоянно увеличивающийся рынок в сфере потребления. Все больше предпринимательских кругов обращается к использованию этой эффективной формы ведения бизнеса. За последние 10 лет на российский рынок вышли и успешно функционируют такие известные

западные франшизные системы, как "BaskinRobbins", "EnglishFirst", "CarloPazolini", "Kodak", "Sbarro" "Subway", "Xerox" и др.

Наряду с развитием международного франчайзинга отечественные франшизные системы завоевывают все большую долю рынка. Такие российские компании, как "Мастерфайбр", "Эконика-обувь", "Ароматный мир", "Копейка", "Офиспринтсервис" и др. весьма динамично развивают свои франшизные предприятия. Считается, что первая франшиза на российской территории была продана компанией "Баскин Роббинс", до сих пор успешно развивающейся здесь по схеме франчайзинга. Однако фактически пионером российского франчайзинга стал бизнесмен Владимир Довгань, основавший сразу две франшизные компании: "Дока-Хлеб" и "Дока-Пицца".

Перспективы развития франчайзинга в России самые благоприятные. В последнее время намечается тенденция ускоренного развития и распространения франшизного метода ведения бизнеса. При этом улучшается качество франшизных предложений, а технологии, которые предлагаются к передаче, становятся сильными и коммерчески выгодными, возникает все больше положительных примеров внедрения франчайзинга.

Таким образом, преимущества франчайзинга для российской экономики переоценить сложно: для франчайзера – это один из самых быстрых и эффективных способов создания новых независимых предприятий, объединенных в единую систему, для франчайзи – развивать свой собственный бизнес на базе проверенной бизнес-модели, а для государства – это эффективный инструмент поддержки малого и индивидуального предпринимательства, а следовательно, и развития всей российской экономики.

Тем не менее, можно констатировать, что темпы развития франчайзинга в России относительно невелики по сравнению с развитыми странами. Что же мешает развитию российского франчайзинга, а также широкому выходу зарубежных франшизных компаний на российский рынок? В числе специфических, негативных явлений, препятствующих эффективному формированию российского рынка франчайзинга, можно назвать следующие элементы реальной общей предпринимательской практики: несовершенство законодательства, отсутствие в предпринимательских кругах серьезных знаний о франчайзинге, излишняя бюрократическая регламентация бизнеса и взяточничество.

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Кобелєва А. В., студентка

Науковий керівник: Перерва П. Г., д.е.н., проф.

Національний технічний університету

«Харківський політехнічний інститут», Україна

В сучасних умовах розвитку високих технологій інтелектуальна власність є одним з основних нематеріальних активів підприємства. Справедлива оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності, як справедливо відмічають Г.В. Єфімова та К.В. Чекунова [2], має велике значення при використанні їх у власному виробництві, продажі або ліцензуванні, тому що визначає результативність і ефективність інноваційної діяльності підприємства, є базою при прийнятті рішень щодо як придбання (споживання), так і продажу (розробки) інтелектуальних технологій.

Національний стандарт №4 виділяє три основні методичні підходи до оцінки – витратний, порівняльний та дохідний [3].

Суть *витратного підходу* полягає у визначенні загальної суми витрат на створення об'єкта інтелектуальної власності. В рамках цього підходу можна виділити наступні методи оцінки: метод початкових витрат, метод вартості заміщення і метод відновлювальної вартості. При використанні методу визначення початкових витрат вартість об'єкта інтелектуальної власності визначають як різницю між приведеною величиною витрат та зносом. За методом вартості заміщення вартість об'єкта визначається тією ціною, яку слід сплатити при придбанні об'єкта аналогічної корисності або з аналогічною споживчою вартістю. При використанні методу відновлювальної вартості вартість об'єкта визначають як суму витрат, необхідних для створення його копії. Перевагами витратного підходу є його простота і достовірність інформації, яка використовується для розрахунків [4]. Але при цьому суттєвим недоліком є те, що даний підхід не враховує перспективи отримання майбутніх доходів.

Порівняльний підхід полягає у зіставленні об'єктів інтелектуальної власності, аналогічних за призначенням, корисністю та якістю, з внесенням відповідних коригувань, які враховують відмінності між порівнюваними об'єктами. Застосування даного підходу найбільш точно може відобразити відношення ринку до оцінюваного об'єкта, проте він має ряд обмежень у використанні. Порівняльний підхід складно застосовувати через унікальність

кожного об'єкта інтелектуальної власності та необхідність враховувати багато специфічних факторів. Крім того, на сьогоднішній день в нашій країні ще не існує активного ринку об'єктів інтелектуальної власності, а інформація про існуючі угоди у цій сфері є важкодоступною.

Суть *дохідного підходу* полягає у визначенні вартості об'єкта інтелектуальної власності на основі прогнозування очікуваних доходів від його використання. Дохідний підхід передбачає застосування таких методів, як метод прямої капіталізації, метод дисконтування грошових потоків, метод надлишкового прибутку, метод роялті та метод звільнення від роялті [5]. Визначення вартості нематеріального активу за прибутком підприємства може здійснюватися двома основними способами – прямою капіталізацією прибутку й дисконтуванням чистих грошових потоків [1]. Метод прямої капіталізації доходу застосовується в разі, коли прогнозується постійний за величиною і рівний за періодами прогнозування чистий операційний прибуток, одержання якого не обмежується в часі. Метод дисконтування грошових потоків належить до методів непрямой капіталізації. В основу методу покладено перший закон фінансів. Співвідношення між дійсною та майбутньою вартістю зафіксовано формулою зростання знижки в майбутніх грошових потоках за методом складного відсотка. У процесі реалізації цього методу, по-перше, оцінюються майбутні грошові потоки, по-друге, визначається ставка дисконтування, по-третє, розраховується сумарна вартість грошових потоків [6]. Перевагою дохідного підходу є те, що він враховує майбутні економічні вигоди, які може принести оцінюваний об'єкт, і відповідно дозволяє визначити його реальну вартість найбільш точно. Суттєвим недоліком застосування даного підходу є складність визначення майбутніх грошових потоків, які можна одержати від оцінюваного об'єкта, через брак або відсутність достовірних вихідних даних.

При визначенні вартості об'єкта інтелектуальної власності велике значення має мета оцінки. Тобто, в залежності від мети можуть обиратися різні підходи та методи оцінки одного й того ж об'єкта.

1. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю: Монографія. – К.: Вид. дім "Ін Юре", 2004. – 448 с.

2. Сфімова Г.В. Порівняльна характеристика підходів та методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності / Г.В. Сфімова, К.В. Чекунова // Вісник Національного університету кораблебудування – 2010.– Миколаїв, 2011.– С.138-142.

3. Національний стандарт № 4 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав", затверджений постановою Кабінету Міністрів України № 1440 від 10.09.2003 р.

4. Перерва П. Г. Економічна оцінка технологічних процесів на основі ресурсно-вартісного підходу / П. Г. Перерва, І. В. Долина // Зб. наук. праць Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2008. – Вип. 33-2 (128). – С.

32–39. – Донецьк : ДонНТУ, 2008.

5. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г. Управління інтелектуальною власністю / За ред. П.М. Цибульова. – К., 2005. – 448 с.

ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІН НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЗАСАДАХ МІНІМАКСУ

Косенко О. П., к.е.н, доц.

Національний технічний університет «ХПИ», Україна

Структура власності провідних компаній світу в останні десятиріччя суттєво змінилися. Якщо в 70-х роках минулого сторіччя співвідношення матеріальних та нематеріальних активів відомих в світі підприємств було паритетним (тобто 1 до 1), то вже на початку XXI сторіччя це співвідношення стало 6 до 1 на користь нематеріальних активів. А по деяким відомих корпораціям це співвідношення є навіть суттєво більшим. Наприклад, по оцінкам американських економістів Gordon V.Smith та Russel L.Parr, доля нематеріальних активів у вартості корпорації Johnson & Johnson складає 87,9%; Proctor & Gamble– 88,5%; Merck – 93,5%; Microsoft – 97,8%; Yahoo! – 98,9% [3]. Такий стан активів зобов'язує фірми з більшою активністю використовувати наявні нематеріальні активи з метою визначення та обґрунтування шляхів підвищення ефективності процесів їх комерціалізації на власному підприємстві чи за його межами.

Існуючі методичні підходи до встановлення цін на об'єкти інтелектуальної власності (порівняльний, витратний, прибутковий) дозволяють однозначно встановити трансфертну вартість об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), не передбачаючи при цьому діапазону, в якому можуть проходити перемовини між власником (продавцем) інтелектуального продукту та його потенційним споживачем (покупцем). Наявність такого діапазону в певній мірі прийнятних цін на інтелектуальний продукт зможе озброїти переговорників конче важливою інформацією, яка дозволяє як представнику продавця так і представнику покупця ОІВ завжди знаходитися в прибутковій для свого підприємства зоні і не прийняти рішення, яке потягне за собою збитковість проведення трансфертної операції. На наш погляд, схематичне зображення такої пропозиції може мати наступний вигляд (рис.1). Фактична вартість трансфертної $C_{факт}^{ОІВ}$ угоди знаходиться в діапазоні між $C_{мін}^{ОІВ}$ та $C_{макс}^{ОІВ}$. До якого

значення – максимального чи мінімального – буде ближче фактичне значення ціни трансфертної угоди $C_{факт}^{OIB}$ залежить від багатьох факторів, серед яких почесне місце займає фактор маркетингової підтримки та фактор професійної підготовки учасників переговорного процесу.

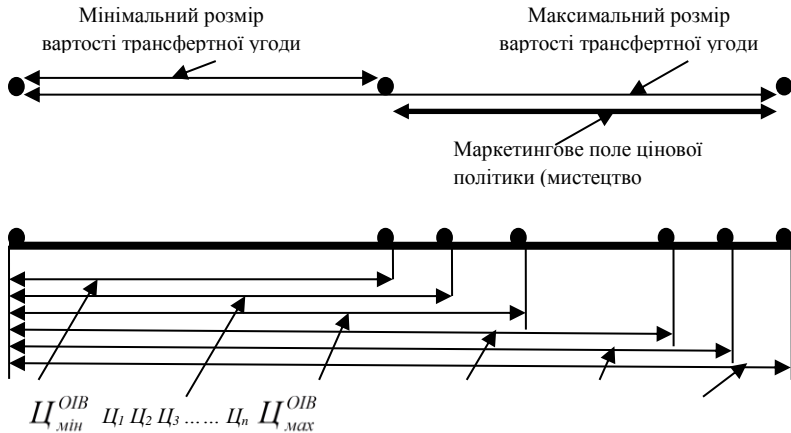


Рис. 1. Діапазон маркетингового поля цінової політики при визначення вартості трансфертної угоди на OIB

Встановлення науково обґрунтованих значень максимальної та мінімальної $C_{мін}^{OIB}$ ціни трансфертної угоди, на наш погляд, слід розпочинати з визначення обмежувальних факторів, які можуть носити як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Зазвичай, в існуючих наукових дослідженнях [1, 3], в тому числі і за участю автора [2], пропонувалося враховувати тільки фактори об'єктивного характеру, залишаючи поза увагою дослідницького процесу суб'єктивні фактори. Останні, на нашу думку, в багатьох випадках можуть мати навіть більший вплив на кінцеву вартість трансфертної угоди, чим фактори об'єктивного характеру. Дійсно, при остаточному прийнятті рішення щодо здійснення трансфертної угоди по тому чи іншому інтелектуальному продукту, покупець (потенційний споживач) первинно ознайомлюється з даними об'єктивних аналітичних розрахунків, в яких враховано об'єктивні чинники. Разом з тим, як свідчить практика укладення трансфертних угод, кінцеве рішення приймається далеко не завжди по тому продукту, який має найкращі результати, які отримані з урахуванням об'єктивних чинників. Це

свідчить про те, що слід звертати увагу і на суб'єктивні фактори, які в певній мірі враховують як покупці, так і продавці інтелектуальних технологій.

Нами сформовано низку об'єктивних та суб'єктивних факторів, рекомендується враховувати при встановленні значення Π_{\min}^{OIB} та Π_{\max}^{OIB} конкретної трансфертної угоди на інтелектуальну технологію [2]. Виходячи з цих пропозицій, можна обґрунтувати основну ідею методу мінімаксу, який пропонується використовувати для знаходження ціни інтелектуальної технології. Вказаний метод передбачає послідовну зміну значень Π_{\min}^{OIB} та Π_{\max}^{OIB} з метою зменшення інтервального діапазону цін, який знаходиться між ними, поетапно наближаючи його до найбільш точного (фактичного) значення.

Ринковий механізм формування ціни трансфертної угоди передбачає встановлення ринково обґрунтованої вартості інтелектуальної технології. Поняття «ринкова вартість» може бути в повній мірі використане і до об'єктів інтелектуальної власності, не дивлячись на їх технологічні особливості та в більшості випадків монопольний характер представлення на технологічному ринку. Ринкова вартість об'єктів інтелектуальної власності – це найбільш імовірна ціна, по якій об'єкт оцінки може бути відчужений на відкритому ринку в умовах конкуренції [1]. Наприклад, оцінка патентів і ліцензій для продажу – це визначення їхньої ринкової вартості. Це означає, що значення $\Pi_{\text{ринк}}^{OIB}$ буде знаходитися в діапазоні між Π_{\min}^{OIB} та Π_{\max}^{OIB} . Вказаний діапазон і складає маркетингове поле цінової політики (мистецтво перемовин) на технологічні продукти, тобто визначає реальні можливості переговорного ресурсу, що і відтворено нами на рис.1. Такий підхід відтворює принципові ринкові позиції сторін трансфертної угоди: потенційний споживач намагається мінімізувати витрати на оновлення свого виробництва, на його технологічне переозброєння, а власник технологічного продукту намагається максимізувати потенційні можливості отримання прибутку при передачі цього продукту потенційному споживачеві.

Метод оцінки вартості OIB на засадах мінімаксу є найбільш важливим та перспективним при розробці нових та удосконаленню існуючих методичних підходів до вартісної оцінки OIB, так як не обмежується однозначним (крапковим) визначенням вартості технологічного продукту. Більш важливим, більш точним та більш обґрунтованим представляється визначення хоча б дворівневої оцінки вартості (мінімальне та максимальне значення), що дозволяло б

визначати рівень комерційного потенціалу ОІВ. Такий підхід надає можливість власнику і споживачу ОІВ розробляти і впроваджувати заходи по покращенню стану справ з даним інтелектуальним продуктом, наближаючи його вартісну оцінку до найбільш бажаного значення.

1. Косенко А.В., Долина І.В. Економіко-математична модель визначення ціни об'єктів інтелектуальної власності методом інтервальних значень // Економіка розвитку. – № 1(45). – 2008. – С.110-115.

2. Косенко О.П. Використання маркетингових підходів при ціноутворенні інноваційного продукту / О.П.Косенко. [Монографія] // Менеджмент, маркетинг та інтелектуальний капітал в глобальному економічному середовищі / під наук. ред. П.Г.Перерви, О.І.Савченко, В.Л.Товажнянського. – Х.: «Цифрова друкарня №1», 2012. – С. 489-506.

3. Pererva, P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky. – Kharkiv-Miskolc : NTU “KhPI”, 2012. – 668p.

4. Gordon V. Smith Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets / V.Gordon Smith, L. Parr Russell, // Third edition.– New York : John Wiley & Sons, 2000.– 515 p.

РЕГІОНАЛЬНА ТИПОЛОГІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

Кравченко В. А., завідувач НДС «Центр економічних досліджень»
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

Гостра соціально-політична криза, яка розпочалася в Україні в листопаді 2013 року і триває до цього часу, призвела до виникнення принципово нового для сучасної України регіонального соціально-економічного поділу, в межах якого існують суттєві відмінності в стані ризикованості підприємницької діяльності. Ці відмінності потрібно приймати до уваги при вивченні всіх економічних явищ та процесів, в тому числі і підприємницьких ризиків, та при розробці економічної політики.

Центр економічних досліджень Київського національного університету імені Тараса Шевченка, починаючи з 2006 р., досліджує питання, пов'язані із управлінням ризиками на підприємствах м. Києва та України. До 2014 р. результати досліджень можна було, з певними корективами, екстраполювати на інші регіони України [1]. В даний час ситуація кардинально змінилася. На нашу думку, в межах території України, якою вона була станом на початок 2014 р., зараз можна виділити 4 квадранти (регіони), які відрізняються між собою за критеріями правового та територіального контролю з боку центральної влади (рис. 1).

<p>НІ або частково</p>	<p>I Зона АТО на Донбасі</p>	<p>II АР Крим</p>
<p>ТАК</p>	<p>IV Області України, які не входять до 1-III квадрантів</p>	<p>III Територія, яка прилягає до зони АТО</p>
<p>Правове поле України</p> <p>Територіальний контроль з боку центральної влади</p>	<p>ТАК</p>	<p>НІ (зараз) або під загрозою (майбутнє)</p>

Рис. 1. Регіони України за критеріями територіального та правового контролю з боку центральної влади.

Територія України поділяється, з урахуванням цих критеріїв, на 4 регіони. Перший з них складає зона антитерористичної операції (АТО) на Донбасі, яка повністю знаходиться в межах України та частково перебуває в правовому полі України. Другий – територія АР Крим. Третій – це територія тих районів, які прилягають до зони АТО, і стосовно яких існує загроза розгортання на них бойових дій між ВСУ України та військовими силами, які діють на боці самопроголошених ДНР та ЛНР. Четвертий регіон – вся інша територія України.

Найбільш ризикованим для підприємницької діяльності є, безумовно 1-й регіон, – територія АТО. За даними експертів в цьому «зупинили роботу 69 з 93 вугільних шахт, 40 тис. малих підприємств збанкрутіли, встали сім сталеливарних заводів... Більше половини працездатного населення втратила роботу і прибутки» [2]. Підприємства в зоні АТО, стикаються з наступними видами ризиків, – стратегічними (загроза повного знищення майна або заволодіння бізнесом), логістичними (існують проблеми з доставкою товарів через блок-пости), кадровими (дефіцит кваліфікованих кадрів), регуляторними (перереєстрація підприємств та отримання дозволів у влади самопроголошених ДНР та ЛНР), фінансовими (нестабільна робота банківської системи та майбутня заборона на обслуговування рахунків) тощо. Всі ці види ризиків практично не зустрічаються на території 4-го регіону (найменш ризикованого з 4-х), який виступає антиподом 1-го регіону, і до якого відносяться мирні області України. Для нього характерна найменша ступінь ризикованості

підприємницької діяльності та звична структура ризиків, де на першому місці знаходяться ризики, типові для всієї України до 2014 р., – недотримання фінансування, кадрові, збутові, виробничі. Другим після зони АТО за ступенем ризикованості є Крим, підприємства якого діють як в російському, так і в українському правовому полі. За таких умов на перший план висуваються стратегічні ризики (рейдерське захоплення бізнесу російськими підприємцями, націоналізація бізнесу владою Криму, збитковість сфери туристичних послуг), політико-правові (періодичні заборони на імпорт української продукції), логістичні (необхідність вибудовування нових схем поставок). Третє місце за ступенем ризикованості належить 3-му регіону, підприємства якого найбільше в даний час стикаються саме із стратегічним ризиком, який є наслідком невизначеності щодо того, наскільки реальними є плани керівництва самопроголошених ДНР та ЛНР по дестабілізації інших областей Південного Сходу України.

1. Кравченко В. А. Фактори підприємницьких ризиків в умовах постсоціалістичної трансформаційної економіки: стан та динаміка // Збірник НДЕІ Міністерства економіки України «Формування ринкових відносин в Україні». Вип. 11 (78), 2007 р. / Наук. ред. І.К. Бондар. – с.64-67; Кравченко В. А. Управління ризиками на комунальних підприємствах: теорія та практика // Коммунальное хозяйство городов, №108, 2013. – с. 30-37.

2. Донбасс ждет гуманитарная и экономическая катастрофа – СМІ. Ліга. Новини. 18.11.2014 14:30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.liga.net/print/foreign/politics/4098886-donbass_zhdet_gumanitarnaya_i_ekonomicheskaya_katastrofa_der_spiegel.htm – Назва з екрану.

10 ЛЕТ В ЕС: ОБОРОТЫ И ПРИБЫЛИ ЛАТВИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Павук О. А., ас. професор

Балтийская международная академия, Латвия

2004 год – год вступления Латвии в ЕС. В первое десятилетие жизни в Европейском Союзе Латвии пришлось пережить жесточайший экономический кризис, ВВП в 2009 году упал почти на 20% – самое сильное падение экономики в мире. Предлагаем посмотреть, как восстанавливается латвийская экономика через призму основных показателей деятельности предприятий, отображенных в годовых финансовых отчетах.

Прежде всего, следует отметить, что количество компаний, зарегистрированных в Регистре предприятий ЛР за 10 лет увеличилось более чем вдвое. Небольшое снижение отмечено лишь в 2009 году – с

73,2 тыс. до 72,9 тыс. предприятий [1]. В октябре 2010 года вступил в силу Закон о микропредприятиях, согласно которому фирмы с годовым оборотом до 100 тыс. евро стали облагаться единым налогом с оборота в размере 9%. После принятия этой меры, декларируемой как борьба с безработицей, микропредприятия росли как грибы, общее их количество выросло за три последних три года на 19 тысяч. В 2013 году в Латвии было зарегистрировано 59683 микропредприятий и 6016 малых предприятий, на которых было занято до 5 работников, с оборотом до 142,3 тыс. евро. Предприятия, на которых трудятся до 10 работников, с оборотом до 426,8 тыс. евро (300 тыс. латов), составляли более 70% всех зарегистрированных в Латвии предприятий [2].

Совокупный оборот всех латвийских предприятий вырос за 10 лет более чем вдвое (2,2 раза) – с 46,4 млрд. евро до 94,8 млрд. евро. Однако кризис резко сократил обороты с 50, 67 млрд. евро в 2008 году до 36, 40 млрд. евро в 2009 году [4]. В результате в 2013 году показатели оборота (52,3 млрд.) лишь немного превысили цифры лучшего докризисного 2008 года (см. табл.). Половину оборота или 26,7 млрд. евро создала 501 латвийская компания. И только 44 из почти 95 тысяч предприятий преодолели планку оборота в 100 млн. евро [3]. Почти половина из первых 44 крупнейших предприятий (21) работают в сфере оптовой и розничной торговли, занимаясь продажами продуктов питания, потребительских товаров, топлива, минеральных удобрений и другой продукцией. 10 предприятий из списка самых крупных принадлежат государству и самоуправлениям. [5].

Только одно предприятие преодолело планку оборота в 1 млрд. евро. Это URALCHEM TRADING с оборотом в 2013 году 1,123 млрд. евро (-7,8% к 2012 г.), прибылью 23,94 млн. евро и количеством работников всего 23 человека.

6 предприятий показали оборот от 500 млн. до 1 млрд. евро. Это энергокомпании *Latvenergo*, *Latvijas gaze*, а также *Orlen Latvija* (торговля нефтепродуктами), *MAXIMA Latvija*, *RIMI Latvia* (торговля продуктами питания и пр.) *ELKO Grupa* (торговля потребительскими товарами). 10 предприятий продемонстрировали оборот от 200 до 400 млн. евро. В том числе транспортные компании *LDz u Air Baltic*; торговля топливом — *NESTE Latvija* и *LUKOIL Baltija R*; энергоснабжение — *Sadales tikls* и *Rīgas siltums*, а также торговые компании *Samsung Electronics Baltics* и *Fast Bunkering*.

27 компаний показали оборот от 100 до 200 млн. евро. Из них 12 предприятий работают в отрасли оптовой и розничной торговли, 7 — обрабатывающая промышленность, 3 — информация и связь, 2 — энергоснабжение, 2 — транспорт и логистика, 1 — лесное хозяйство.

26 из 44 самых крупных предприятий увеличили в 2013 году свои обороты. Самый большой прирост показал *Transbaltic Oil* (+675,3%), компания создана в 2012 году как субъект товаропроводящей сети ЗАО «Белорусская нефтяная компания» на территории стран Балтии. Среди самых быстрорастущих компаний оказались *Rīgas piena kombināts* (-150,4%) и АЗС *Akselss* (+104,2%). Снизили свои обороты 14 крупнейших предприятий.

Общий оборот микро– и малых предприятий в 2013 году составил 3,69 млрд. евро или 7,17% совокупного оборота всех латвийских предприятий. Более 16 тысяч микропредприятий показали в своих годовых отчетах оборот менее 10 тыс. евро [6].

В годы кризиса латвийские предприятия испытывали большие проблемы с получением прибыли. В целом по всем предприятиям убыточными были 2009 и 2010 годы (-1386,44 млн. евро и -285,20 млн. евро соответственно). В 2013 году прибыль после уплаты налогов составила 1187,90 млн. евро, но это почти в два раза меньше, чем в рекордном 2007 году. Самым прибыльным была *Латвийская железная дорога*, совокупная прибыль ее компаний *LDz*, *LDz cargo* и *LDz ritošā sastava serviss* достигла в 2013 году 89,25 млн. евро.

Что касается малого бизнеса, то все годы общие потери всех микро– и малых предприятий составили 45,6 млн. евро, а микропредприятия все годы своего существования (с октября 2010 года) работают с убытками.

Таблица 1

Показатели деятельности латвийских предприятий, 2004 – 2013 гг.

№	Год	Количество предприятий, тыс.	Оборот, млрд. EUR	Прибыль до налогов, млн. EUR	Прибыль после налогов, млн. EUR
1	2004	46,4	24,28	1038,25	928,18
2	2005	50,7	30,71	1371,24	1012,52
3	2006	57,1	39,61	2450,58	1979,93
4	2007	61,4	48,12	2892,38	2322,51
5	2008	73,2	50,67	636,23	128,02
6	2009	72,9	36,40	-1085,57	-1386,44
7	2010	75,8	39,56	82,97	-285,20
8	2011	83,8	46,22	1030,42	763,38
9	2012	90,7	51,49	1327,12	889,15
10	2013	94,8	52,03	1642,10	1187,90

Источник: Uzņēmumu peļņa pa gadiem. Lursoft statistika. Rīga. 06.11.2014.

Вышеприведенный анализ показателей деятельности

латвийских предприятий показал, что в целом за 10 лет количество предприятий и их обороты выросли примерно в два раза, а прибыли по сравнению с 2004 годом выросли совсем незначительно. Вызвано это тем, что заметный рост микропредприятий с облегченной системой налогообложения не сопровождался их прибыльной деятельностью. А поскольку с 2015 года налог с оборота на микробизнес постепенно будет увеличиться с 9 до 15%, можно ожидать сокращения числа количества микропредприятий, что приведет к очередному всплеску безработицы в Латвии.

1. Uzņēmumu peļņa pa gadiem. Lursoft statistika. Rīga. 06.11.2014.
https://www.lursoft.lv/lursoft_statistika/?&id=1

2. Mazie uzņēmumi Latvijā. Rīga. Lursoft. 30.09.2014.

3. 501 крупнейших латвийских компаний. Рига. 30.10.2014.
https://www.crediweb.lv/statistics/top_501/?_lang=ru&utm_source=29102014&utm_medium=top501&utm_campaign=email

4. Латвийскому бизнесу до «жирных лет» еще далеко. Рига, 28.10.2014.
http://www.baltic-course.com/rus/_analytics/?doc=98151

5. Павук О. Большинство крупных предприятий в Латвии работает в сфере торговли. Рига. 30.10.2014. http://www.baltic-course.com/rus/good_for_business/?doc=98302

6. Павук О. Роль микробизнеса в экономике Латвии. Рига, 21.10.2014.
http://www.baltic-course.com/rus/drugie_otrasli/?doc=97899

МЕТОДЫ ПОСТАНОВКИ ЦЕЛЕЙ И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Поникаров В. А., проф.

Графодатская А. С., студент

*Московский государственный университет
приборостроения и информатики, Российская Федерация*

Для любого предприятия вопросы повышения эффективности управления трудовыми ресурсами являются актуальными. На сегодняшний день существует много методов управления, однако каждый из них напрямую связан с постановкой целей и задач, а также с оценкой результатов деятельности.

Существует множество методик постановки целей. Одним из них является метод GROW (англ. – рост), предложенный Дж. Уитмором. В его основе лежит технология постановки вопросов для проработки целей. По сути, модель GROW – это способ выбора и реализации самых оптимальных задач. GROW состоит из 5 элементов:

Goal – долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное планирование и целеполагание; Reality – анализ существующей реальности; Options – определение возможностей и ресурсов к действию; Will – намерение, конкретные действия, необходимые для достижения цели.

На каждом из этапов GROW необходимо ставить конкретные задачи. Более детальную проработку целей и задач можно осуществить с помощью системы SMART (аббревиатура от слов Specific/Simple – конкретный, простой; Measurable – измеримый; Agreed – согласованный; Realistic – реалистичный; Time-related – определенный во времени). Первое известное использование термина упоминается в работе Пола Мэйра в 1965 г. Исходя из этой методики, любая цель должна быть четко и лаконично сформулирована, основана на реальных фактах, согласована со всеми исполнителями или доведена до их сведения надлежащим образом, а также иметь четкие временные границы исполнения и ресурсное обеспечение.

Модели GROW и SMART обычно используются одновременно, так как они дополняют друг друга. GROW помогает при масштабном планировании, например, при определении стратегии деятельности предприятия, а SMART используют для реализации промежуточных решений, издании приказов или при работе с линейным персоналом.

Для оценки эффективности деятельности и достижения сотрудниками поставленных задач современные предприятия все чаще используют ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI) и метод грейдов.

Благодаря системе KPI руководители предприятия могут определять, насколько сотрудники соблюдают главную цель предприятия, а также сопоставлять показатели эффективности работы каждого сотрудника.

При большом количестве сотрудников к системе KPI добавляют метод грейдирования. Это группировка должностей по определенным основаниям (определение «веса», классификация) с целью построения системы мотивации. Суть грейдинга в сопоставлении внутренней значимости должностей для организации (внутренняя ценность) с ценностью данной работы на рынке (внешняя ценность). Некоторые предприятия используют только систему грейдов или KPI, другие их совмещают.

На сегодняшний день рассмотренные методики постановки и оценки целей помогают создать оптимальную и эффективную систему мотивации и стимулирования сотрудников предприятия, поэтому передовые корпорации развитых стран успешно используют их в своей работе. Введение данных методик в России является актуальным и

перспективним.

1. Ильясов Ф.Н. Тарифная сетка, система грейдов на основе закона Вебера // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2012. № 6. С. 128-135.

2. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. – М.: Инфра-М, 2013.

3. Клочков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2010.

4. Стивен Р. Кови Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности. – М.: «Альпина Паблишер», 2012.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ В УКРАЇНІ

Рубанов П. М., к.е.н., доц.

Сумський державний університет, Україна

Протягом останніх років в Україні спостерігається значне загострення дефіциту фінансових ресурсів, доступних економічним суб'єктам, що суттєво стримує розвиток економіки. Через це питання пошуку фінансових джерел для розвитку реального сектору економіки є надзвичайно актуальним.

З теорії і практики відомо, що фінансові ринки забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів у найефективніший спосіб. Акумулюючи тимчасово вільні кошти економічних суб'єктів, фінансові посередники спрямовують їх у найбільш ефективні сфери економіки країни, що загалом сприяє максимізації фінансового результату при прийнятному рівні ризиків для усієї національної економіки.

Загальними проблемами, що притаманні усім фінансовим посередникам, є високий рівень ризиків, обумовлених як агресивною фінансовою діяльністю самих ринкових суб'єктів, так і ризиками (викликаними незбалансованою бюджетною, валютною і податковою політикою), що перекладаються через боргові інструменти з державного сектору на фінансові установи. До цих негативних факторів також часто додаються: недостатній рівень довіри до фінансових посередників з боку фізичних і юридичних осіб; складність пристосування менеджменту іноземних посередників до вітчизняних особливостей фінансового сектору; недостатньо ефективний механізм регулювання і контролю за діяльністю фінансових посередників; доволі низький рівень їх транспарентності; недосконала система

рейтингування тощо.

За різними оцінками на руках у населення, тобто поза фінансовим сектором України закумульовано лише у доларовому еквіваленті 50-70 мільярдів коштів, що могли б залучатись як значне внутрішнє джерело фінансових ресурсів. Однак певна недовіра до фінансових посередників, зокрема у довгострокових фінансових відносинах з ними, додатково посилена макроекономічними ризиками не дозволяє у повній мірі залучити і ефективно перерозподіляти цей фінансовий резерв.

Зазначені проблеми найбільше впливають на розвиток тих форм посередництва, які оперують з довгостроковими фінансовими активами. Якщо банки та страхові компанії мають можливість тимчасово зосередити свою діяльність на короткострокових та середньострокових фінансових інструментах, то такі посередники як інститути спільного інвестування (ІСІ) майже повністю втрачають основний сегмент своєї діяльності з залучення довгострокових фінансових ресурсів. Причинами слабого розвитку, а останніми роками і занепаду ІСІ, окрім об'єктивних макроекономічних факторів (низький рівень доходів населення, нереалізованість 3-го рівня пенсійної системи, високі фінансово-економічні ризики, відтік іноземного капіталу), є неадаптованість законодавства, що регулює діяльність ІСІ до кризових умов, обмеженість можливостей ІСІ у гнучкій трансформації свого портфеля фінансових активів у відповідності до зміни ринкової кон'юнктури, низька ліквідність доступних інструментів фондового ринку, їх збитковість за посткризовий період тощо.

Однією з найбільш помітних особливостей розвитку фінансового посередництва в Україні є сформованість банко-орієнтованої моделі ринку фінансових послуг. Банки займають лівову частку у загальній сумі активів фінансових посередників і ця частка постійно зростає через меншу конкурентоспроможність небанківського сектору фінансового посередництва. Слабкість ресурсної бази вітчизняних посередників призвела у попередні роки до домінування та нарощування впливу іноземного фінансового капіталу, особливо у банківській сфері. Але з початком фінансової кризи відбувається постійний відтік іноземного капіталу.

Іншою особливістю вітчизняного фінансового посередництва є нерівномірність збільшення обсягів активів у різних сегментах ринку. Це, головним чином, обумовлено різними стадіями їх розвитку. Так, не спостерігається значного збільшення рівня капіталізації порівняно розвинуеного страхового сектору, як і кількості страхових

посередників. Створені кілька років назад недержавні пенсійні фонди також повільно нарощують свої активи.

Недорозвиненість фондового ринку України у кількісному та якісному відношенні (за обсягами операцій, кількістю та складом учасників, доступними фінансовими інструментами, рівнем законодавчо-нормативної урегульованості) суттєво обмежує фінансових посередників у джерелах залучення фінансових ресурсів, можливостях диверсифікації діяльності через надання додаткових послуг, використанні інструментів управління фінансовими ризиками своєї діяльності.

Ще однією особливістю фінансового посередництва в Україні є практика створення фінансових посередників для реалізації задач в рамках однієї фінансової або промислово-фінансової групи (афілійовані банки, страхові і інвестиційні компанії, венчурні фонди тощо). Такі структури обмежено взаємодіють з іншими учасниками ринку або здійснюють вузько спрямовані операції з залучення фінансових ресурсів та/або їх перерозподілу всередині групи.

Отже, фінансове посередництво в Україні має значний потенціал розвитку, але й вимагає зусиль державних інституцій з пом'якшення і розв'язання існуючих проблем.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Школа В. Ю., к.е.н., доц.

Прокопенко М. О., студент

Сумський державний університет, Україна

Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємств сільськогосподарського машинобудування (ОЕМУІРПСМ) слід розглядати як сукупність взаємозв'язків між суб'єктами та об'єктами ринкових відносин у межах певної економічної системи, елементів відповідного управлінського суб'єкт-об'єктного впливу за допомогою організаційно-економічних важелів, інструментів і методів, а також взаємозв'язаних процесів планування та реалізації інноваційної політики [1]. Розглядаючи ОЕМУІРПСМ, вважаємо за доцільне виокремити основні його складові.

Цільова підсистема представлена сукупністю цілей та

завдань, які формуються на відповідних рівнях управління.

Керуюча підсистема включає елементи, які забезпечують процес управління підприємствами сільськогосподарського машинобудування на різних рівнях. Вона представлена установами та організаціями, а також уповноваженими особами, які здійснюють управління у даній сфері, а саме: Мінагрополітики та центральні органи виконавчої влади – на державному рівні, місцеві органи виконавчої влади – на регіональному та місцевому рівні, керівники підприємств та організацій – на місцевому рівні.

Функціональна підсистема зазначеного механізму включає регулюючі механізми. Основу складає контроль за дотриманням чинного законодавства на локальному рівні, створення регіональних програм (перспективних планів розвитку) інноваційного розвитку та їх дотримання, формування діючої системи мотивації інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування на різних рівнях. Ця підсистема включає сукупність методів та інструментів управління інноваційним розвитком, застосування економічних інструментів, а також соціально-психологічних та організаційних методів управління на регіональному рівні.

Керована підсистема представлена суб'єктами та об'єктами, які забезпечують безпосередній процес інноваційної діяльності.

Забезпечуюча підсистема зазначеного механізму включає забезпечуючі механізми. Її основою є елементи ринкової, фінансової, науково-дослідної та інших видів інфраструктури.

ОЕМУІРПСМ на різних рівнях (державному, регіональному та локальному) представлено на рис. 1.

Слід зазначити, що одним з ключових елементів зазначеного механізму є оцінка економічної ефективності інноваційного розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування на рівні країни, регіону та підприємства. Прогнозна ефективність реалізації напрямів інноваційного розвитку на різних рівнях управління є критерієм формування організаційно-економічної складової механізму (вибору стратегії, інструментів тощо).



Рис. 1. ОЕМУІРПСМ на різних рівнях (власна розробка)

Зазначені складові представленого механізму управління інноваційним розвитком доповнюють одна одну, певним чином накладаються, взаємно впливають одна на одну, тим самим утворюючи комплексний ОЕМУІРПСМ.

1. Кучміюв А.В. Управління екологічною безпекою економічних систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища». – Суми, 2002. – 20 с.

**РОЗДІЛ 4 СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА
МАРКЕТИНГ НА МІЖНАРОДНОМУ, РЕГІОНАЛЬНОМУ
РІВНЯХ ТА НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА**

**РАЗДЕЛ 4 СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И
МАРКЕТИНГ НА МЕЖДУНАРОДНОМ,
РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ И НА УРОВНЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**SECTION 4 STRATEGIC MANAGEMENT AND
MARKETING AT THE INTERNATIONAL, REGIONAL AND
ENTERPRISE LEVELS**

**ВИКОРИСТАННЯ PR–ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВИХ
ЕКОЛОГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ: МІЖНАРОДНИЙ
ДИСКУРС ВПРОВАДЖЕННЯ**

*Андрєєва Н. М., головний науковий співробітник
відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів
Інститут проблем ринку та економіко-
екологічних досліджень НАН України, Україна*

Барун М. В., асистент
*Харківський національний автомобільно-дорожній
університет, Україна*

Одним з найбільш обговорюваних та назрілих питань геополітичного характеру сьогодення є питання екологічної безпеки та раціонального природокористування. Зазначена тема турбує різні шари населення в різних країнах світу, що підтверджується багатьма доктринами, конвенціями та деклараціями світової спільноти і вже стала важливою складовою світової політики. Глобальні зміни у навколишньому природному середовищі викликають занепокоєність не тільки у громадських організацій, а й у споживачів та виробників. Зміна суспільної думки, формування екологічно спрямованої свідомості, щодо важливості та необхідності збереження, відповідального ставлення до навколишнього середовища, привабливості новітніх ідей з ресурсозбереження та раціонального ресурсокористування можливо шляхом використання методів та технологій *public relations*.

В перекладі з англ. *public relations* – це система некомерційних зв'язків з громадськими організаціями, вплив на громадську думку через засоби масової інформації. А технології PR – це стратегічні і тактичні комунікаційні технології, які розроблені та здійснюються з метою досягнення взаєморозуміння з різними групами громадських суб'єктів [1].

В якості особливості використання зазначеної технології, слід назвати акцентування уваги суспільства на додаткові аргументи в напрямку екологізації та ресурсозбереження. Тому, в контексті екологічних досліджень, слід звернути увагу на такий термін як «зелений» PR, він є похідною з «зеленого руху», метою якого є зведення до мінімуму впливу діяльності людини на навколишнє природне середовище. Рекламне агентство Сполучених Штатів Америки Shelton Group щорічно проводить чотири загальнонаціональних екологічно спрямованих дослідження, відповідно до яких близько $\frac{3}{4}$ населення позиціонують себе, як учасники екологічних програм, але лише 8% з них відповідаючи на питання, що турбує їх більш за все, зазначили проблеми навколишнього середовища [2]. Аналогічні дослідження проводилися і в Україні, так наприклад дослідження компанії Appleton Mayer показали, що 60% респондентів готові купувати екологічно чисту продукцію, що буде коштувати дорожче за звичайну [3]. Разом з тим, результати досліджень показали, що поведінка не завжди відповідає отриманим знанням. Тобто, це свідчить про інтуїтивний та несвідомий характер поведінки потенційного споживача. Але, як визначається в роботі [4] нерідко спостерігається ототожнення понять «екологічний» та «зелений» PR. Екологічний піар є інструментом PR технологій активних компаній, що прагнуть на фоні зацікавленості до екологічних проблем зробити масовану рекламу новому бренду чи продукту та задля підвищення репутації і конкурентоспроможності на світовому ринку, тоді як «зелений» піар спрямований на підвищення інформованості суспільства про стан навколишнього природного середовища та його проблеми.

До складу екологічного PR можна віднести:

- екологічний піар соціальної спрямованості, тобто заклик до сприятливого відношення до навколишнього природного середовища;
- екологічний піар політичної спрямованості, тобто PR компанії з акцентом на екологічну політику;
- PR товарів та послуг, які корисні для здоров'я населення;
- PR товарів та послуг, які є дружніми до навколишнього природного середовища, більш ніж існуючі аналоги.

Поряд з появою такого явища як екологічний піар, може з'явитися ризик не зовсім сумлінного його використання, тобто вживання компаніями популярного бренду з префіксом «еко» задля досягнення власної вигоди і не здійснення ніякої діяльності в напрямку поліпшення стану навколишнього середовища та зменшенню техногенного навантаження.

Таким чином, по мірі зростання грамотного використання PR технологій, поступово буде відбуватися процес не тільки формування екологічно спрямованої свідомості споживачів та виробників, а й посилення соціальної та корпоративної відповідальності бізнесу, що дозволить вийти на новий рівень розвитку економічних відносин та конкурентоздатності вітчизняної продукції на світовому ринку.

1. Барун М.В. Використання PR – технологій в екологічних дослідженнях / М.В. Барун, А.С. Ковака // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Еколого-правові та економічні аспекти екологічної безпеки регіонів». – Х.: ХНАДУ. – 2014. – С. 390-392.

2. Экологически сознательный или “зеленый” потребитель: миф или реальность? [Режим доступа]: <http://leacond.dp.ua/>

3. Исследование трендов: Готовы ли украинцы покупать экологически чистые товары? / Офіційний сайт компанії Appleton Mayer [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.appletonmayer.com/data/research/2010/0912>.

4. Кирсанова Н. Защита окружающей среды как инструмент PR – компании [Режим доступа]: http://www.pr-club.com/pr_lib/pr_raboty/2012

СУЩНОСТЬ, ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА

Галаган В. С., студент,

Поникаров В. А., профессор

*Московский государственный университет приборостроения и
информатики, Российская Федерация*

Основатель теории маркетинга Филипп Котлер утверждает, что маркетинг – это искусство и наука правильно выбирать целевой рынок, привлекать, сохранять и наращивать количество потребителей посредством создания у покупателя уверенности, что он представляет собой наивысшую ценность для компании. Другими словами можно сказать, что маркетинг представляет собой процесс осознания компанией проблем потребителей и удовлетворение их потребностей.

В свою очередь, международный маркетинг – это удовлетворение нужд и потребностей зарубежного потребителя, т.е.

международный маркетинг подразумевает под собой производство и сбыт продукции в нескольких странах.

Объектом международного маркетинга является мировой рынок или его сегмент, на котором компания осуществляет свою деятельность. Основная цель международного маркетинга – развитие компании на внешних рынках, их освоение и завоевание.

Появление международного маркетинга имеет следующие предпосылки:

- независимость государств;
- наличие национальных валютных систем;
- развитая конкуренция;
- превышение спроса над предложением;
- стремление компаний к увеличению прибыли;
- развитая рыночная инфраструктура;
- рост жизненного уровня населения;
- развитие производства.

Основными этапами развития международного маркетинга являются:

1. Традиционный маркетинг – продажа товаров за границу, когда экспортер не интересуется дальнейшей судьбой проданного товара.

2. Экспортный маркетинг – экспортер изучает целевой зарубежный рынок и адаптирует свое производство к его изменениям.

3. Международный маркетинг – экспортер глубоко исследует зарубежный рынок, используя широкий набор маркетинговых средств.

Международный маркетинг включает следующие функции:

- аналитическую – сбор и обработка информации о международных рынках;
- производственную – производство товара, наиболее соответствующего условиям внешнего рынка;
- бытовую – продвижения товара, формирование спроса на него и стимулирование сбыта;
- управленческую – планирование, контроль и информационное обеспечение мероприятий маркетинга с оценкой эффективности, прибыли и риска.

К проблемам международного маркетинга можно отнести:

- поиск достойного продукта, удовлетворяющего потребности потребителей и имеющего доступную цену;
- различия законодательных требований;
- валютные отношения между государствами;

- специфика технических требований для производства продукции;
- сложности и риски в процессе транспортировки;
- налоги на ввозимые продукты.

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.

2. Черенков В.И. Международный маркетинг. – СПб.: Об-во «Знание», 1998.

ЗНАЧЕНИЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТА В КОМПЛЕКСЕ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Голубкова Т. В., д.э.н., асс. проф.

Ильина А. Б., МБА, докторант

Балтийская международная академия, Латвия

Изучение маркетинга в сфере культуры в качестве одной из основных классификаций предполагает разделение на продукты коммерческой деятельности, где его производство и распространение изначально направлены на извлечение прибыли и продукты, предлагаемые некоммерческими организациями культуры, которые ориентируют свою деятельность на решение социальных, культурно-просветительских задач. Однако, на современном этапе, отсутствует определение, классификация и не определено значение продукта в комплексе маркетинга, в сфере культуры, т.е. культурного продукта. Решение данной проблемы будет решено в представленных тезисах.

На сегодняшний день, четкое определение продукта сферы культуры, как элемента комплекса маркетинга, в силу его чрезвычайной разнообразности, в научной литературе, отсутствует. В наиболее общем виде в качестве такового можно обозначить товары и услуги, способствующие формированию и удовлетворению специфической группы человеческих потребностей – культурных.

К основным направлениям культурных потребностей относятся художественно-эстетические, познавательные, зрелищные, рекреационные и другие. Такое многообразие значительно усложняет классификацию культурных продуктов, так как каждая из них описывает лишь отдельные аспекты, и зачастую представляется достаточно сложным установить четкие границы между различными группами.

В связи с поставленной проблемой, целью тезисов, является на основе теоретических основ и их применения на практике, представить

определение продукта, его классификацию в сфере культуры и определить его значение в комплексе маркетинга.

Одной из особенностей маркетинга некоммерческой деятельности является его многомерность. Как утверждают Г.Л.Тульчинский и Е.Л. Шекова, в некоммерческой сфере культуры субъект платежеспособного спроса достаточно часто не совпадает с непосредственным потребителем, что ведет к появлению двух рынков – рынку потребителей и рынку доноров [1; 36].

Ряд авторов (Е.Н. Воронова, М.К. Кошкина) утверждает, что среди продуктов сферы культуры можно выделить категории основных и дополнительных товаров и услуг [Цит. по 2; 64].

Исследователи Е.Л. Шекова и Г.Л. Тульчинский предлагают в качестве основы для классификации продуктов культурной сферы использовать критерий подлинности и таким образом подразделяют их на первичные и вторичные [1; 38].

Следует отметить, что в большинстве исследований, понятие «культурный продукт» и «продукт учреждения культуры» употребляются как синонимы, в то же время ряд ученых, в частности Кафаров Г.М., развитие платных услуг в культурно-просветительских учреждениях, указывают на существенное различие данных понятий, так как учреждения культуры на сегодняшний день оказывают дополнительные услуги, служащие удовлетворению не культурных, а иных видов человеческих потребностей [3; 13]. В англоязычной литературе сложилась собственная специфика употребления данных терминов. Термин «*cultural products*» (культурные продукты) начал активно использоваться сравнительно недавно – в конце XX в. в связи с появлением культурных индустрий, после того, как культура была признана капиталоемкой и материалоемкой сферой человеческой жизнедеятельности [4].

В научных трудах зарубежных специалистов по маркетингу, в частности Р.Котлер [5], J.S. Bernstein [6], основное внимание уделяется продуктам таких некоммерческих (нонпрофитных) секторов культуры как *performing arts* (исполнительское искусство) и *visual arts* (визуальное искусство). Используя данные категории Симона Ботти предлагает дополнить классификацию культурного продукта его принадлежностью к *high culture* (элитарная культура) или *popular culture* (массовая культура), а также выделением художественных товаров и услуг [7].

С учетом вышеназванного, а также появления новых видов культурного продукта, требующих внесения новых, ранее не представленных групп, предлагается новая классификация, основной

акцент в которой сделан на наиболее важных с точки зрения маркетинга категорий. А, именно, культурный продукт может быть классифицирован по шести базовым основаниям: 1) по форме предоставления потребителю; 2) по ориентации на прибыль; 3) по возможности использования; 4) по оригинальности; 5) по ориентации на потребителя. Данная классификация позволяет систематизировать товары и услуги культурной сферы с учетом непосредственно маркетинговых задач стоящих перед производителем, облегчая последующее исследование таких элементов комплекса маркетинга как цена (price), дистрибуция (place) и продвижение (promotion).

1. Тульчинский Г. Л., Шекова Е. Л. Менеджмент в сфере культуры, 4-е изд., испр. и доп. — СПб.: Лань, Планета музыки, 2009. — 528 с.

2. Шекова Е. Л. Особенности маркетинга некоммерческих организаций культуры: российский опыт, — Вестник СПбГУ. Сер. 8 2003. Вып 2 (№16). — с.55-75 «Издательство ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2009. — 528 с.

3. Кафаров Г.М., Галуцкий Г.М., Мазун О.В. Развитие платных услуг в культурно-просветительских учреждениях. М., 1988. 72 с.

4. Система статистики культуры UNESCO — 2009 U NESCO-UIS. [<http://www.uis.unesco.org/culture/Documents/framework-cultural-statistics-culture-2009-rus.pdf>]. Доступно на 10.11.2014.

5. Kotler P. Standing Room Only: Strategies for Marketing the Performing Arts ,Harvard Business Press. — 1997, 560pp

6. Bernstein J. Arts Marketing Insights: The Dynamics of Building and Retaining Performing Arts Audiences Hardcover — 2006, 320 pp.

7. Botti S. What role for marketing in the arts? An analysis of arts consumption and artistic value. [http://www.gestiondesarts.com/en/what-role-for-marketing-in-the-arts-an-analysis-of-arts-consumption-and-artistic-value#_vfz-spmsv6ql]. Доступно на 10.11.2014

СОЗДАНИЕ ПРОДУКТА В НОВОЙ МОДЕЛИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В ЛАТВИИ

Голубкова К., маг. экон., докторант

Балтийская международная академия, Латвия

Вступление Латвии в Европейский Союз явилось следствием увеличения потока иностранных студентов. В результате постоянного увеличения иностранных студентов и наличие программ, предлагаемых для их обучения ВУЗами в Латвии, возникает проблема улучшения их интеграции в европейско-латвийское общество, что на сегодня, является нерешенной проблемой. В связи с этим, **целью**, является: На основе полученных данных, полученных в результате

анализа моделей высших учебных заведений, предложить продукт, в новой модели высшего образования, который будет способствовать улучшению интеграции иностранных студентов, как потребителей, формирующих рынок образования.

Для того чтобы ускорить процесс интеграции в общество, по мимо обучения, у потребителя – иностранного студента, возникают потребности в потреблении конкурентоспособного продукта, который будет удовлетворять его потребность.

Такой продукт, как блага получения, участвующий в обмене, на сегодня в Латвии, отсутствует. Определив необходимость предложения такого продукта в цепочке взаимосвязей, возникает вопрос об отрасли – организации, которая предложит данный продукт потребителю – иностранному студенту. Для решения данного вопроса, следует проанализировать отрасль, предлагающей продукт на современном этапе в Латвии, выявить наличие подходящей модели, способствующей созданию нового продукта в модели, который будет удовлетворять спрос потребителя – иностранного студента и предложить продукт в новой модели.

Отраслью, в рассматриваемой теме, является: совокупность учебных заведений, которые предлагают потребителю – иностранному студенту высшее образование в Латвии. Как и европейские высшие учебные заведения, латвийское высшее образование успешно реализовывает единую Болонскую систему. Этот факт, позволяет латвийским вузам, инициировать себя, как учебные заведения, предоставляющие современное и перспективное образование. Что является привлекающим элементом для будущего потребителя – иностранного студента. Но, следует заметить, что несмотря на единую систему образования, в рамках Болонской системы, существуют разнообразные модели высшего учебного заведения.

Изучение характера образующих критериев высшего заведения, в современных, латвийских моделях отрасли, определило три типа:

1-й тип, включает инновационную и традиционную модель;

А) Инновационная модель, включает образующие критерии, базирующиеся на идее создания научно-технических парков, инкубаторов, учебно-, научно-, производственно-, финансовых комплексов. Эта модель предполагает такой механизм взаимодействия науки, образования и производства, при котором инициатором системы образующих критериев выступает вуз – организация. А, реализация идеи создаваемого продукта, осуществляется благодаря связующим элементам, в виде заключаемых договоров, различной юридической силы. Таким образом, вырисовывается цепочка

последовательных связей: «вуз – организация – отрасль – территория» [1]. Следует заметить, что не смотря на привлекательность создаваемого организацией продукта в этой модели для потребителя – иностранного студента, данный продукт не вполне соответствует ожидаемому эффекту. А именно: – во-первых. Производственные и научные организации неохотно принимают иностранных студентов на прохождение практик из-за существующего законодательно определенного временного ограничения в виде 20 часов в неделю; – Во-вторых. интеграционный процесс потребителя – иностранного студента происходит в основном, в рамках учебного процесса, т.е. крайне медленно.

Б) Традиционная модель, включает образующие критерии взаимодействия между вузом – организацией в отрасли и предприятием вне отрасли (производственные предприятия, фирмы и т.д.). В этой модели, как и в предыдущей, как правило, инициатором воплощения образующих критериев выступает вуз – организация и программа, которых обязывает соблюдение цепочки связи. Предприятие в этой цепочке выступает как сторона, соглашающаяся на участие в этой цепочке связи. В связи с чем, участие данной стороны ограничивается прохождением производственной практики. Однако, существуют примеры в виде исключения, когда инициатором образующих критериев выступает предприятие, представляя финансирование обучения в вузах своих работников, что естественно не является популярным для иностранных инвесторов, желающих инвестировать обучение своих протеже в латвийских вузах. И, по этой причине и причине указанной выше, т.е. временного ограничения на работу, создаваемый продукт данной организацией не может являться привлекательным для потребителя – иностранного студента. А, интеграционный процесс его будет проходить еще медленнее, чем в инновационной модели.

2-ой тип включает исследовательскую и гуманитарную модель:

А) Исследовательская модель университета – организации в отрасли, включает образующие критерии, базирующиеся на сочетании научно-исследовательской деятельности и деятельности на предприятии/ в организации на непрерывной основе. В этой системе связи, что является положительным фактом, прослеживается заинтересованность двух сторон, т.е. связь высшего заведения – организации в отрасли и предприятия вне ее. Такую связь обозначим, как цепочку связи – «интеграция исследовательской деятельности студента с профессиональной» [2]. Предлагаемый продукт, организацией отрасли этой модели, может быть интересен для

потребителя – иностранного студента по причине тесного взаимодействия цепочек связи, но не более того. Интеграционный процесс, так же как и в предыдущих случаях, будет осуществляться крайне медленно.

Б) Гуманитарная модель, включает образующие критерии, в сущности, определяющие деятельность, связанную с обобщением, сохранением и транслированием культурного опыта человечества. Эта модель «позволяет демонстрировать глубинные основы профессиональной этики и учить студента оценивать полезность принимаемого им профессионального решения...» [2]. В данной модели, трудно определить цепочку взаимосвязей и обозначить приоритеты инициатив. Продукт, предлагаемый организацией отрасли этой модели наименее привлекательна, чем в предыдущих случаях для потребителя – иностранного студента – в случае его потребления, интегральный процесс, так же будет проходить крайне медленно.

3-й тип социального заказа: как модель образующих критериев третья, в системе образования, включает два направления. Из них: «Университет – фирма [3] – модель ориентирована при подготовке специалистов на современную ситуацию, которая складывается под влиянием рынка, то есть спроса и предложения и «Университет – общество» – модель ориентирована на фундаментальные исследования, которые задаются общественными потребностями (экономическими, политическими, социальными и пр.). В этой модели, в цепочке взаимосвязей инициатором формирования образующих критериев в образовании, является государство, где высшее заведение, выступает посредником и в первом и во втором случае. Следовательно, цепочка связи приобретает следующий вид: – а). Государство – вуз-организация отрасли – предприятие; – б). Государство – вуз-предприятие отрасли – общество.

Следует заметить, что основная роль в формировании образующих критериев в образовании в существующих моделях, принадлежит организации в отрасли, которая формирует продукт, удовлетворяющий спрос и выражает желание включиться в процесс образовательной системы существующих моделей. А это, означает, что предлагаемый продукт организацией, вписывающейся в указанную выше типологию, для потребителя – иностранного студента не будет привлекательным и в случае его потребления, интегральный процесс, так же будет проходить крайне медленно. Таким образом, основываясь на результаты проведенного исследования, предлагается внедрить «цельную», обобщенную модель высшего образования. где основной целью, будет соединение 6-ти типов образующих критериев в системе

образования моделей (инновационная, традиционная, исследовательская, гуманитарная, университет фирма, университете – общество). Т.е. соединяя имеющиеся критерии в единое целое, создается новая модель, с вновь образующимися критериями образования, предлагающей новый продукт, который будет удовлетворять потребителя – иностранного студента и соответственно будет способствовать улучшению его интеграционного процесса в латвийское общество. Для создания единой правильной, современной модели, необходимо привести в соответствие теоретические аспекты определения и распределения образующих критериев образования, определить возможность их реализации на практике.

1. Бекетов Н.В., Денисова А.С. Современная модель инновационного развития национально-образовательной системы/ Университет в системе непрерывного образования: материалы Междунар. науч. – метод. конференции (Пермь, Перм. гос. ун-т, 14-15 октября 2008 г.) / Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2008. С.65

2. Титовец Т.Е. Современные модели университета: состояние, проблемы, перспективы интеграции / Университет в системе непрерывного образования: материалы Междунар. науч. – метод. конференции (Пермь, Перм. гос. ун-т, 14-15 октября 2008 г.) / Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2008. С. 53

3. Ярома О.В. Основные подходы к университетскому образованию в XXI веке/ Университет в системе непрерывного образования: материалы Междунар. науч. – метод. конференции (Пермь, Перм. гос. ун-т, 14-15 октября 2008 г.) / Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2008. С.61

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ КРАЇНИ

Домашенко М. Д., к.е.н., ст. викладач,

Омельяненко В. А., асистент,

Прокопенко М. О., студентка

Сумський державний університет, Україна

Основним складеним елементом національної безпеки є національна економічна безпека, значення якої в сучасних умовах усе більше підсилюється під впливом глобалізації й інтеграції світової економіки. Забезпечення економічної безпеки входить до складу найважливіших функцій держави. На сучасному етапі розвитку економіки проблема забезпечення безпеки стає багатоплановим завданням, що вимагає комплексного підходу з урахуванням специфіки та конкретних сфер діяльності, на підставі яких

визначаються окремі напрямки, по яких забезпечується захист та нарощується конкурентоздатність.

У макроекономічному аналізі економічної безпеки виділяють наступні складові: економічну незалежність; стійкість і стабільність національної економіки; здатність до саморозвитку і прогресу.

Економічна незалежність означає насамперед можливість здійснення державного контролю над використанням національних ресурсів, здатність забезпечити національні конкурентні переваги для рівноправної участі в міжнародній торгівлі.

Стійкість і стабільність національної економіки передбачає міцність і надійність всіх елементів економічної системи, захист всіх форм власності, стримування дестабілізуючих факторів.

Здатність до саморозвитку (прогресу) означає здатність самостійно реалізовувати та захищати національні інтереси, створювати сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, розвивати інтелектуальний потенціал. Економіка, що постійно розвивається, здатна протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Ці складові мають аналізуватися на таких рівнях економічної безпеки визначаються наступними факторами:

1. Геополітичним та економіко-географічним положенням країни й пов'язаним з цим розміщенням продуктивних сил на території країни, а також доступом до вітчизняних і закордонних ресурсів.

2. Економічна та військово-політична міць країни і її конкурентна позиція у світовій економічній системі по стратегічно важливих напрямках розвитку.

3. Орієнтація інституціональної системи країни на підтримку галузей індустріальної економіки від яких залежить рівень національної безпеки.

4. Пріоритетами економічної політики держави відносно галузей, що забезпечують конкурентну перевагу, підприємств національної економіки.

5. Параметри галузевої і регіональної структури ВВП стратегічної значимості галузей національної економіки та регіонів країни для забезпечення національної безпеки.

6. Наявність резервів стратегічно важливих матеріальних благ першого та вищого порядку в обсягах достатніх для забезпечення економічної безпеки в умовах форс-мажорних обставин.

Механізм забезпечення економічної безпеки має включати:

1. Моніторинг факторів, що визначають загрози економічної безпеки;

2. Розробка критеріїв і параметрів (граничних значень)

економічної безпеки, до яких зокрема варто віднести:

- динаміку і структуру валового внутрішнього продукту, показники обсягів і темпів промислового виробництва, галузеву та регіональну структуру господарства та динаміку окремих галузей, капіталовкладення тощо;

- стан природно-ресурсного, виробничого і науково-технічного потенціалу країни;

- здатність господарського механізму адаптуватися до мінливих внутрішніх і зовнішніх факторів (темпи інфляції, дефіцит державного бюджету, вплив зовнішньоекономічних факторів, стабільність національної валюти, внутрішня та зовнішня заборгованість тощо);

- стан фінансово-бюджетної та кредитної систем;

- якість життя населення (валовий внутрішній продукт на душу населення), рівень безробіття і диференціації доходів, забезпеченість основних груп населення матеріальними благами та послугами, стан навколишнього середовища тощо.

3. Діяльність держави з забезпечення економічної безпеки.

Кожен з рівнів економічної безпеки характеризується системою якісних і кількісних індикаторів (параметрів), значимість яких для оцінки економічної безпеки не рівнозначна. Одним з підходів, що дозволяє усунути цю проблему є маркетинговий [1].

Завданням маркетингу як функції управління є пошук найбільш вигідних для економічної системи способів та умов задоволення потреб (виходячи з наявного потенціалу), а також визначення напрямків розвитку останнього відповідно до прогнозованих змін. На підставі маркетингових рішень здійснюється вибір найбільш перспективних сфер і видів діяльності, визначаються напрямки науково-технічного розвитку системи. Завдяки маркетингу в остаточному підсумку вирішується головне завдання управління економічною системою: одержання максимальної віддачі від авансованих засобів [2].

Напрямами використання маркетингового підходу в сфері економічної безпеки виступають: привабливість в цілому; привабливість зосереджених в країні природних, матеріально-технічних, фінансових, трудових, організаційних, соціальних та інших ресурсів, а також можливостей їх реалізації та відтворення [3].

Серед економічних результатів маркетингу на рівні країни можна виділити досить багато. Це ефекти реалізації геофізичних, фінансових, техніко-технологічних і кадрових ресурсів (використання поза територією внутрішніх ресурсів і притягання зовнішніх), ріст обсягів та активізація зовнішньоекономічної діяльності, результати

участі в міжнародних проектах тощо.

Маркетинговий аспект доцільно використати в таких напрямках:

- 1) підготовка та презентація інвестиційних проектів;
- 2) підготовка банку даних законодавчих, нормативних, економічних умов для іноземних інвесторів економіки;
- 3) залучення вітчизняних і закордонних ЗМІ для розвитку провідних секторів економіки;
- 4) підготовка спеціальних видань, проведення конференцій для широкомасштабного висвітлення умов і переваг ринку інвестицій;
- 5) координація дій державних органів.

Завдання маркетингових досліджень також полягають у тому, щоб з безлічі індикаторів вибрати ключові. Аналіз численних статистичних досліджень свідчить про те, що з достатньою для практики точністю розв'язуваних завдань кількість ключових параметрів може бути обмежено 5-ма. Обґрунтування цієї кількості може бути виконано методами головних компонентів, регресійного та структурного аналізу, імітаційного моделювання.

Таким чином, маркетинг варто використовувати в рамках механізму забезпечення економічної безпеки як інструмент встановлення рівноваги в економічній системі та передбачуваності результатів її діяльності.

1. Евдокимов Ф. И., Бородин О. А. Роль маркетинговых исследований в экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uran.donetsk.ua/~masters/publ2002/fem/borodina.pdf>

2. Кизим А.А., Мищенко Л.Я. Современная концепция маркетинга и ее роль в формировании стратегии экономического развития [Электронный ресурс] // Российское предпринимательство. – 2003. – № 7 (43). – С. 83-87. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/8773/>

3. Маркетинг: большой толковый словарь [Электронный ресурс]. — М.: Омега-Л. Под ред. А. П. Панкрухина. 2010. – Режим доступа: <http://marketing.academic.ru/>

ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ UNITED OILS

Залов Д. Э., докторант

Балтийская Международная Академия, Латвия

В тезисах, раскрывается сущность и значение товарной политики, как фактор улучшения конкурентоспособности, на примере компании UNITED OILS, которая уже 20 лет занимается производством

нефтехимических продуктов и фасовкой в потребительскую тару темных нефтепродуктов и технических жидкостей.

Товарная политика определяет судьбу рыночной и хозяйственной деятельности предприятия-производителя. В силу этого обстоятельства, вся совокупность мер, связанных с совершенствованием товара, предпринимаемых предприятием-производителем, определяет его конкурентоспособность на рынке.

Целью является: рассмотреть сущность и определить значение товарной политики для улучшения конкурентоспособности компания UNITED OILS на латвийском рынке.

Товарная политика компании UNITED OILS предполагает определенные целенаправленные действия товаропроизводителя или наличие у него заранее обдуманных принципов поведения. Сегодня UNITED OILS предлагает более 500 видов готовой продукции: технические масла, автомобильные охлаждающие жидкости, стеклоомывающие и тормозные жидкости, жидкости для систем кондиционирования и отопления. Продукция, под такими торговыми марками, как MAUZER, MAGNUM, MAGNA уже стала широко известны не только на территории Латвии, но и за ее пределами, например в Литве, Эстонии, Белоруссии, Польше, Словакии, Узбекистане, Казахстане, Азербайджане и во многих других странах.

На предприятии UNITED OILS, при формировании товарной политики, значительная роль принадлежит руководству. Роль руководящего начала при формировании ассортимента заключается в том, чтобы, умело, сочетая ресурсы предприятия с внешними и внутренними факторами и возможностями, разрабатывать и осуществлять такую товарную политику, которая обеспечивает стабильное положение предприятия за счет роста сбыта высокоэффективных конкурентоспособных товаров, с высокой добавленной стоимостью, таким, как продукция новой торговой марки MAGNA.

Хорошо продуманная товарная политика, существующая на предприятии UNITED OILS, не только позволяет оптимизировать процесс обновления ассортимента, но и служит для руководства предприятия своего рода ориентиром общей направленности действий, позволяющим корректировать текущие ситуации, что в свою очередь, улучшает конкурентоспособность продукта предлагаемого потребителю и конкурентоспособность самого предприятия на латвийском рынке.

Таким образом, использование теоретической базы знаний и реализация ее в практической деятельности, позволяет предприятию

UNITED OILS уже долгие годы сохранять достойные конкурентоспособные позиции на рынке. А, постоянно применяемые меры, по улучшению товарной политики в дальнейшем, обеспечат предприятию UNITED OILS перспективное развитие и долгосрочную конкурентоспособность.

1. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности/ А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Д. А. Гордеев; под ред. д.э.н, профессора, А. Н. Асаула – СПб: АНО «ИПЭВ», -2007. – 271с.

2. Политика и практика маркетинга на предприятии. Кеворков В.В., Леонтьев С.В., 2003. – 157с.

3. Управление ассортиментом продукции с позиции рынка // Business Toolkits, US AID, 1996 – 63с.

4. Экономическая психология: психологические аспекты поведения потребителей / О.С.Посыпанова. Монография. – Калуга: Изд-во КГУ им. К.Э. Циолковского, 2012. – 296 с.

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Скляр І. Д., к.е.н., доц.

Сидоренко А. С., аспірант

Сумський державний університет, України

У сучасних умовах ринкової економіки важливою передумовою ефективного використання обмежених виробничих ресурсів і досягнення високих кінцевих результатів є планування діяльності підприємств. Якщо розглядати функцію планування в системі фінансового менеджменту, то безумовно, найбільш значимою та складною його підсистемою, є стратегічне фінансове планування, яке покликане обґрунтувати основні напрями фінансового розвитку підприємства та основні параметри його фінансового стану. Роль стратегічного фінансового планування суттєво зросла в сучасних умовах господарювання, проте для вітчизняних підприємств існує низка проблем та перешкод, які уповільнюють процес його реалізації в процесі управління підприємством.

Стратегічне фінансове планування дозволяє підприємству планувати майбутні доходи і видатки з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що дозволяє керівнику обирати правильні управлінські рішення. Добре продумане стратегічне бачення готує компанію до майбутнього, установлює довгострокові напрямки розвитку й визначає наміри підприємства зайняти

конкурентні ділові позиції.

Узагалі, розробка стратегії є однією з основних функцій менеджменту підприємства. Серед усього, що робить менеджер, мало знайдеться того, що в значній мірі впливає на благополуччя компанії, як розробка довгострокової стратегії, розвиток конкурентоспроможних і ефективних стратегічних дій і бізнес-підходів, а також виконання стратегії таким чином, щоб досягти намічених результатів [1].

Основні завдання стратегічного фінансового планування: обрання найкращої фінансової стратегії та способів і методів її досягнення; планування методів фінансової стійкості; підготовка дій підприємства для уникнення чи виходу з кризового стану. Його мета – досягнення таких значень основних фінансових показників діяльності підприємства, які б відповідали базовим орієнтирам концепції розвитку, зафіксованої у стратегічних планах підприємства.

Стратегічне фінансове планування характеризується наступними позиціями:

- 1) є важливим методом стратегічного фінансового управління;
- 2) носить цільовий характер;
- 3) стратегічний фінансовий план (як результат стратегічного фінансового планування) виступає важливим елементом і характеристикою фінансової стратегії підприємства, формою її конкретизації і формалізації;
- 4) передбачає обґрунтування принципових параметрів фінансового розвитку та внутрішнього фінансового потенціалу підприємства тощо.

Стратегічний фінансовий план є відображенням фінансової стратегії підприємства, яку визначають як один із найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коректування напрямів формування і використання фінансових ресурсів за зміни умов зовнішнього середовища [3].

Стратегічний фінансовий план забезпечує розуміння того, як досягти найголовнішу ціль – максимізувати прибуток; дозволяє обрати найефективніший із напрямів інвестування; дає оцінку матеріально-економічному стану підприємства тощо. Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання; охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства (оптимізацію основних та оборотних засобів,

формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику) [2].

Стратегічне фінансове планування дає змогу визначити не лише обсяг фінансових ресурсів, а й цільове використання, головна мета якого полягає в забезпеченні необхідним фінансуванням для господарської діяльності. Завдяки стратегічному фінансовому плануванню можна визначити, наскільки є конкурентоспроможною діяльність підприємства, і якою є допомога в виявленні фінансової підтримки від інших інвесторів.

Розроблення стратегічного фінансового плану є складним процесом, який в цілому базується на принципах фінансового планування і передбачає чітке взаємоузгодження стратегічних фінансових цілей, фінансових показників, що їх конкретизують, перспективних фінансових політик і програм фінансового розвитку як між собою, так із загальнокорпоративною стратегією, стадією життєвого циклу, стратегічною фінансовою позицією підприємства.

На жаль, дивлячись на економічний і політичний стан нашої держави, підприємства не можуть приймати рішення в фінансовому плануванні на тривалий період. Підприємства не можуть собі дозволити робити довгострокові жорсткі фінансові плани.

Висока динаміка зміни зовнішнього і внутрішнього економічного середовища вимагає підвищення адаптивності діяльності підприємства до різних змін, ефективним інструментом якої є внутрішньогосподарське планування. Незважаючи на невисокий рівень використання стратегічного фінансового планування в практиці управління фінансовою діяльністю підприємств, його використання є необхідною умовою їх нормального функціонування та економічного розвитку.

1. Гужавіна І. В. Значення стратегічного фінансового планування в діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/3883/1/s8_18_guzhavina.pdf.

2. Ситник Г. В. Стратегічне фінансове планування в системі управління підприємством торгівлі / Г. В. Ситник // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 9. – С. 359-369.

3. Стецюк П. А. Стратегічне планування формування та використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – Березень 2010. – № 1 (7). – С. 98-102.

О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Солотинская Е. Р., студент,
Поникаров В. А., проф.

*Московский государственный университет приборостроения и
информатики, Российская Федерация*

Российский рынок образовательных услуг (государственные и негосударственные учебные заведения высшего и послевузовского профессионального образования; учреждения дополнительного образования; курсы повышения квалификации и др.) уже не первый год испытывает значительное влияние со стороны демографической ситуации в России. Поэтому высшие учебные заведения вынуждены вести жестокую борьбу за выживание, и определяющим фактором при этом является обеспечение их конкурентоспособности.

Конкурентоспособность вуза является сложной многомерной характеристикой, опирающейся на разные подходы к его деятельности. Основные факторы, оказывающие влияние на конкурентоспособность высшего учебного заведения можно объединить в 3 группы.

1. Экономические факторы: ценовая политика вуза, материальная мотивация студентов и преподавателей, привлечение дополнительного финансирования и др.

2. Потребительские показатели: востребованность выпускников со стороны работодателей, соответствие учебных планов требованиям Государственного образовательного стандарта, качество образовательных услуг и др.

3. Организационные показатели: качественный профессорско-преподавательский состав вуза, оснащенность учебного процесса современным оборудованием, использование современных образовательных технологий, имидж и бренд вуза, качество рекламы, интеграция с социальными партнерами, формирование корпоративного духа и организационной культуры и др.

Кроме вышеперечисленных факторов вузы ведут поиск новых путей повышения собственной конкурентоспособности, привлекательности в глазах работодателей, абитуриентов, студентов и их родителей.

ПЕРЕШКОДИ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЄС

Троян М. Ю., к.е.н., доц.

Якушко Т. В., студентка

Сумський державний університет, Україна

Агропромисловий комплекс є однією з провідних галузей спеціалізації України. Зокрема особливе місце займає молочна галузь, продукція якої користується популярністю як у межах країни, так і за кордоном. Виробництво молока є чи не єдиним рентабельним сільськогосподарським виробництвом в Україні, його рентабельність у 2013 році склала по країні в цілому 13,4%, а по деяким регіонам більше 25% [1].

До недавнього часу вагомим споживачем продукції української молочної галузі була Російська федерація, але у зв'язку зі складною політичною ситуацією експорт продукції був зменшений. Це разом з загальним спадом економіки України призвело до скорочення експорту молока та молочної продукції за 10 місяців 2014 року на 27,9% (до 459 тис тонн).

Крім того за 10 місяців 2014 року було імпортовано молока та молочних продуктів 315 тис тонн в перерахунку на молоко, що на 21,4% менше ніж минулого року. [1]. Таким чином, виробники на зазначеному ринку для того, щоб продовжувати свою підприємницьку діяльність та не зазнавати збитків мають шукати нові ринки збуту

За останніми даними з травня 2015 року Україна може отримати право експорту молока та молочної продукції на ринку ЄС [2]. Проте відкриття кордонів європейського ринку ще не означає, що українська продукція буде затребуваною та широко використовуваною. Серед причин такого становища можна виокремити:

– існування жорсткої конкуренції на ринку ЄС у галузі виробництва молока та молочної продукції. Зокрема лідируючі позиції займають виробники з Німеччини, які вже за роки свого існування встигли завоювати довіру та прихильність споживачів. За даними статистики у 2011 році німецькі підприємства поставили до ЄС загалом близько 2596 тис тонн молока, 1 млн тонн сиру та більше 92,7 тис тонн масла та плавленого сиру [3]. Загалом Україна виробляє приблизно 1,5% світового валового обсягу виробництва молока і 7,5% обсягу виробництва молока в країнах ЄС;

– наявність значної конкуренції на внутрішньому ринку України, кількість сільськогосподарських підприємств, що займаються

виробництвоммолока (безпосередньо мають молочне стадо) складає на початок 2014 року 3317 підприємств, а лише асоціація виробників молока України налічує понад 80 підприємств переробної промисловості. Реалізація молока аграрними підприємствами у січні-жовтні 2014 року порівняно з відповідним періодом минулого року зросла майже на 6% (до 2114,0 тис тонн);

– цілий ряд проблем пов'язаних з маркетингом. Перш за все це скептичне ставлення до маркетингу, особливо це проявляється у відсутності в багатьох фірм орієнтації виробництва на потреби споживачів. Крім того через маркетингову нерозвинутість більшість фірм молочної галузі не можуть оперативнo реагувати на ринкову ситуацію. У цих умовах підприємство може досягти бажаного прибутку лише застосовуючи методи та прийоми сучасного маркетингу, тобто завдяки привабленню більшої кількості споживачів, забезпечуючи та просуваючи вищу цінність товару для споживачів і оптимізуючи процеси розподілу продуктів. Проте наразі напевно однією з найважливіших проблем сучасної української молочної галузі є слабка маркетингова стратегія підприємств, яка полягає у відсутності систематизованого та послідовного маркетингового плану дій для досягнення поставленої фірмою мети.

Отже, зважаючи на те, що для українських виробників молочної продукції пріоритетним на даний час є вихід на європейський ринок, можна зробити висновок, що для того, щоб вони мали змогу конкурувати з європейськими, зокрема німецькими виробниками, необхідно розробити ефективну систему маркетингу. Перш за все оцінити елементи маркетинг-міксу як одних, так і інших. Крім того, необхідно виявити слабкі та сильні сторони існуючої стратегії та комплексно оцінити проблеми, що пов'язані з одним або декількома складовими 4P, і на основі отриманих даних створити комплекс рекомендацій для вітчизняних підприємств з просування продукції молочної галузі на міжнародному ринку.

1. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. У Мінagroполітики планують, що з травня Україна отримає право експортувати молоко до ЄС: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.5.ua/ukrajina/ekonomika/item/399625-u-minahropolityky-planuiut-shchoz-travnia-ukraina-otrymaie-pravo-eksportuvaty-moloko-do-yes>

3. DairyFarmingToday – A MarketFacingUpheaval/ElisabethHenning : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intermeat-tradefair.com/cipp/md_intermcm/custom/pub/content.oid.57987/lang,2/ticket,g_u_e_s_t/~Dairy_Farming_Today_-_A_Market_Facing_Upheaval.html

РОЗДІЛ 5 МІЖНАРОДНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІКИ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

РАЗДЕЛ 5 МЕЖДУНАРОДНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

SECTION 5 INTERNATIONAL AND REGIONAL ASPECTS OF ENVIRONMENTAL ECONOMICS

ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: ПЕРЕВАГИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

Костюченко Н. М., к.е.н., доц.

Якушко Т. В., студент

Гаврилова В. В., студент

Сумський державний університет, Україна

В останні роки український бізнес усе частіше звертає увагу на соціальну відповідальність, що полягає в поєднанні трьох основних аспектів: соціального, економічного та екологічного, а також встановленні балансу між ними. Соціальна відповідальність – це певний феномен, який заохочує кожну людину враховувати інтереси суспільства в цілому та брати на себе відповідальність за вплив своєї діяльності на інших людей, громади, навколишнє середовище [1]. Наразі у зв'язку з наростанням екологічних проблем, а також все більшим впливом тенденції до ведення здорового способу життя, найбільш актуальним постає саме екологічний вектор відповідальності. Екологічна відповідальність підприємств розглядається як обов'язок, що полягає у превенції та відшкодуванні екологічних наслідків від діяльності компанії, її продукції та об'єктів [2]. На сьогоднішній день 33,8% технологій, що використовуються на підприємствах України, є потенційно небезпечними з позицій промислових аварій; майже 80% населення проживає в екологічно небезпечних регіонах [3].

Разом з тим, на даний час практика впровадження екологічної відповідальності бізнесу в Україні досі не поширена. Вітчизняні підприємства, перш за все, турбуються про уникнення витрат на розробку, на впровадження та функціонування програм

природоохоронного характеру, щоб не зменшувати свої прибутки; і не враховують майбутні перспективи розвитку та загальносвітові тенденції до зростання значення соціальної відповідальності бізнесу. Разом з тим, екологічні норми і вимоги стають сьогодні одним з найбільш важливих інструментів відносин між країнами, загострення боротьби за ринки збуту продукції, екологічними бар'єрами для обмеження ввозу в країну багатьох видів промислової і сільськогосподарської продукції [5].

Аналізуючи практику передових країн світу, слід зазначити переваги від реалізації екологічної відповідальності бізнесу:

- розширення ринків збуту; Відповідність продукції міжнародним екологічним стандартам позитивно позначається на обсягах збуту продукції (в першу чергу, за рахунок збільшення її експорту) [6].

- зниження собівартості продукції за рахунок впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, повторного використання сировини та раціонального екологічного менеджменту [7];

- розширення доступу до кредитних ресурсів комерційних банків;

- дотримання концепції екологічної відповідальності збільшує обсяг інвестицій, адже вказує потенційним інвесторам на те, що на виробництві ведеться цілеспрямована політика щодо підвищення ефективності використання природних ресурсів, якості вироблюваної продукції, впровадження ресурсозберігаючих технологій, технологій попередження забруднення та переробки відходів [6];

- розширення клієнтської бази та підвищення лояльності споживачів, оскільки все більша кількість потенційних клієнтів віддає перевагу екологічно чистій продукції [7];

- фірма здобуває довгострокові конкурентні переваги у вигляді всестороннього співробітництва (між бізнесом, громадськістю та владою) та технологічної кооперації. В результаті підприємство отримує суспільну репутацію та поліпшення іміджу, зростає вартість нематеріальних активів.

Крім того, значні переваги від запровадження екологічної відповідальності бізнесу отримує держава і суспільство: вирішення частини ключових екологічних питань, відповідність нормам і стандартам світової економіки з урахуванням екологічної складової, збереження здоров'я населення та ін. [8].

Однак, перелічені вище вигоди проявляються в довгостроковому періоді, а зважаючи на протиріччя між ринковою сутністю бізнесу та бажанням отримати максимальний прибуток

сьогодні та неринковою сутністю потреби у збереженні навколишнього середовища виникає питання: що першочергово спонукає підприємців до екологізації своєї діяльності? Можна виділити 3 основні мотиви:

1) вплив з боку держави. Держава регулює відповідальність підприємств за рахунок введення екологічного податку, встановлення відповідних норм та стандартів, а також проведення екологічних інспекцій та перевірок. У разі виявлення правопорушень на підприємство накладаються штрафи.

2) наявність перспектив, які можуть принести підприємцю прибуток у разі посилення екологічної відповідальності. Цю причину можна розглядати з огляду на наведені вище переваги екологічно відповідального виробництва.

3) ментальна трансформація особистості, що закладає підвалини до створення нового екологічного світогляду і екологічної етики підприємця, як однієї з її складових. Яскравим прикладом прояву екологічної етики можна назвати впровадження та використання концепції «Зеленого офісу», яка існує в світі вже понад 30 років, проте в Україні є відносно новою. Дана концепція містить у собі комплекс заходів, які дозволяють зробити роботу в офісі більш економічною та екологічною (використання офісних меблів з переробленої сировини, більш ефективне користування природним освітленням та ін.) [4].

Корпорація «Apple» є однією з лідерів за рівнем екологічної відповідальності у своїй сфері. Вона переробляє вторинну сировину та зменшує використання матеріалів у виготовленні продукції за рахунок зменшення її розміру, збільшення міцності та довговічності продукції. У сфері послуг відома шведська компанія «H&M», якій вдалося зменшити відходи текстилю у навколишньому середовищі (у фірмових магазинах приймається старий непотрібний одяг і перенаправляється на переробку), а також зменшити викиди CO₂ в атмосферу за рахунок використання морського транспорту на протигагу авіаційному. В Україні компанія «Interpipe Steel» використовує екологічно чисту сировину та матеріали, шумоізоляцію та систему газоочистки, яка не дозволяє шкідливим речовинам та пилу потрапляти до навколишнього середовища; на підприємстві запроваджено замкнений цикл циркуляції води.

Аналізуючи все вищесказане, можна зробити висновок, що екологічна відповідальність підприємств, як складова соціальної відповідальності, є важливою та невід'ємною частиною розвитку сучасного суспільства загалом та бізнесу зокрема. Проте, для

досягнення максимальної ефективності від її застосування екологічна відповідальність повинна стати не просто атрибутом, що забезпечує прихильність споживачів та позитивний імідж компанії, а життєвою філософією нації.

1.Грiшнова О.А. Екологічний вектор соціальної відповідальності/ О.А. Грiшнова, В.П. Думанська // Економіка і управління. – 2011. – №3. – С.32-41.

2. He M. Sustainable development and corporate environmental responsibility: evidence from Chinese corporations / M. He, J. Chen // Journal of Agricultural and Environmental Ethics. – 2009. – Vol. 22, Issue 4. – pp. 323-339.

3.Обзоры результативности экологической деятельности. Украина. Второй обзор / Европейская экономическая комиссия. Комитет по экологической политике. – ООН: Нью-Йорк и Женева, 2007. – 265 с.

4.Зелений офіс на практиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.climateinfo.org.ua/content/zelenii-ofis-na-praktitsi>

5.Карпiщенко О.І. Екологічний менеджмент в Україні / О.І. Карпiщенко, Р.Ю. Карабка // Економічні проблеми сталого розвитку: тези доповідей науково-технічної конференції викладачів, співробітників, аспірантів і студентів факультету економіки та менеджменту, присвяченої дню науки в Україні. – Суми: СумДУ, 2011. – Ч.2. – С. 149-150.

6.Колмакова В.М. Еколого-економічна оцінка ефективності впровадження екологічного менеджменту у виробництво / В.М. Колмакова, М.В. Ільїна // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : тези доповідей Десятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції. – Суми : СумДУ, 2010. – Ч.1. – С. 139-142.

7.Кошевець В.В. Екологічна відповідальність бізнесу: переваги та обмеження. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/6_116688.doc.htm

8.Смоленников Д.О. Роль екологічної відповідальності бізнесу на шляху до сталого розвитку / Д.О. Смоленников // Вісник СумДУ. Серія економіка, 2013. – № 4. – С. 35-39.

ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Кривенко С. В., к.е.н., доц.

Полтавський інститут бізнесу Міжнародного науково-технічного університету імені академіка Ю. Бугая, Україна

Стан функціонуючої системи поводження з відходами в Україні характеризується як кризовий. Одним із чинників, що зумовлює таке становище, є нагромадження великої кількості твердих побутових відходів (ТПВ), поводження з якими перетворилося на складну еколого-економічну проблему. Не розроблені науково-обґрунтовані стратегії, методи та механізми ефективного управління цією сферою

господарювання, немає методик прийняття ефективних організаційно-управлінських рішень, слабо обґрунтовані економічні аспекти поводження з ТПВ, нормативно-правова база є мало збалансованою. Тому виникає потреба використання системного підходу, при якому сфера обігу ТПВ виступає як складний комплекс, ефективна робота якого можлива при наявності його оптимальної структури.

Проблема ефективного управління ТПВ значною мірою вирішена в розвинутих країнах світу і, в першу чергу – в Європі. Таким чином виникає необхідність запозичення зарубіжного позитивного досвіду у питаннях подолання негативних аспектів, а саме:

- у Німеччині необхідно запозичити досвід, що стосується унормування законодавства щодо поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ), зокрема, можливість припинення захоронення муніципальних відходів на наземних звалищах до 2020р.;

- у Данії – систему податку з ТПВ, яка містить у собі елементи регулювання поведінки для стимулювання до попередньої переробки, тобто поліпшення умов роботи перевізників сміття. Базовий принцип у структурі податків полягає у тому, що його величина пов'язана з об'ємом, незалежно від ваги. Муніципалітет визначає схему збирання і переробки відходів, а компанія її реалізує. Бюджет компанії, який затверджується щорічно, складається з коштів, отриманих від податків з власників нерухомості та землі;

- у Японії – використання перспективних, сучасних та ефективних технологій плазменної газифікації несорттованих побутових відходів, які є безвідходні та екологічно безпечні. Результат діяльності заводів з використанням даних технологій – є синтез-газ, інша ліквідна продукція, технічно чиста вода та вироблена енергія, 75% якої спрямовано на зовнішнє використання. В Україні рівень результативності механізмів реалізації як державної, так і регіональної стратегій у сфері поводження з ТПВ не зафіксовано.

Вирішення проблем поводження з ТПВ має базуватися на низці принципів:

- принцип гармонізації, що враховує такий розвиток регіону, при якому його соціально-економічний та екологічний стан був би гармонічним з соціально-економічним та екологічним станом сусідніх регіонів;

- принцип ієрархічного підходу в організації роботи з відходами являє собою спрощену концепцію, визначальну пріоритетність найбільш бажаних шляхів і способів вирішення даної проблеми;

- принцип самодостатності передбачає ефективне поводження з

усіма видами відходів, що утворюються на території регіону. Для дотримання цього принципу повинна бути створена інтегрована мережа об'єктів по роботі з відходами;

– принцип близькості поєднує в собі як економічні, так і екологічні та організаційні аспекти практики поводження з відходами. Він має на увазі вивезення відходів на майданчик, розташований максимально близько від місця утворення відходів. При цьому важливо, щоб транспортування відходів не чинило негативного впливу на навколишнє середовище, а також був би мінімізований ризик утворення несанкціонованих звалищ та експорту відходів в інші регіони чи країни;

– принцип «забруднювач платить» передбачає концепцію обмеженості природних ресурсів, відповідно до якої використання їх у виробництві та споживанні неминує веде до зменшення вихідних запасів. При цьому якщо вартість забруднення не включається в цінову систему, ринок не відображає того, що є нестача того чи іншого виду ресурсів. Принцип «забруднювач платить» використовується як мотивація для виділення коштів на запобігання та контроль забруднення з метою раціонального використання недостатніх природних ресурсів та недопущення збоїв у міжнародній торгівлі та інвестиціях. Він означає, що витрати на здійснення природоохоронних заходів лягають на плечі забруднювача. Іншими словами, вартість послуг по роботі з відходами, має відобразитися в ціні на ці послуги.

Таким чином, перераховані принципи і підходи складають основу стратегічного управління сферою поводження з ТПВ, і повинні лягти в основу нової регіональної стратегії поводження з відходами. При цьому напрацювання основних орієнтирів стратегії і плану заходів по кожному напрямку повинно передувати детальному аналізу стану проблеми поводження з ТПВ на території регіону та їх ув'язці з напрямками та заходами, що розробляються на суміжних рівнях управління.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПАСПОРТИЗАЦИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

Лопачук О. Н., доц.

*Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь*

Идея экологической паспортизации сводится к тому, что в концентрированном виде собирается объективная информация о

масштабах использования природных ресурсов, уровне загрязнения окружающей среды, экологическом состоянии отдельных объектов либо территорий. Такое документальное описание определенных характеристик субъектов хозяйствования (или отдельных объектов) может быть использовано для составления прогноза экологической ситуации как на самом предприятии, так и в районе его расположения, что, в свою очередь, позволяет обосновано планировать территориальное развитие.

В настоящее время в Республике Беларусь регламентирована разработка экологических паспортов следующих объектов: проектов, предприятий, объектов по размещению отходов и особо охраняемых природных территорий. Разработка указанных паспортов является важным этапом в решении проблемы экологического контроля состояния окружающей среды, управления ее качеством и составления эколого-экономических прогнозов. Имея обширный материал по множеству объектов, можно агрегировать его по территориальному принципу и выявлять факторы, которые наиболее существенно влияют на экологическую обстановку в регионе, и разрабатывать мероприятия по ее улучшению.

Центральным звеном в системе экологической паспортизации является экологический паспорт предприятия. Первый стандарт, который регламентировал разработку такого документа в обязательном порядке появился в СССР: ГОСТ 17.00.04-90 «Охрана природы. Экологический паспорт промышленного предприятия. Основные положения». В соответствии с ним паспорт содержал 11 разделов, был объемным, требовал финансовых и трудовых затрат на составление и, по сути, представлял собой отчет в документированном виде об экологической деятельности предприятия. В Республике Беларусь ГОСТ 17.00.04-90 действовал до 20 июля 2005 г., затем его действие было приостановлено. Постановлением Минприроды от 01.12.2008 №107 «Об утверждении инструкции по ведению экологического паспорта предприятия» была утверждена новая инструкция по ведению экологического паспорта предприятия, которая вступила в силу с 01.01.2010 г. В настоящее время порядок ведения экологического паспорта регламентируется Постановлением Минприроды от 07.06.2013 №25 «О порядке ведения экологического паспорта предприятия».

Разработка экологического паспорта предприятия позволяет реализовать следующие управленческие функции:

- определение уровня влияния производства на окружающую среду;
- комплексный учет используемых природных и вторичных

ресурсов;

– определение соответствия уровня производства наилучшим доступным техническим методам.

Дальнейшее развитие экологической паспортизации представляется целесообразным направить на формирование многоуровневой информационной системы (объект – территория). Экологическая паспортизация территорий (ЭПТ) в настоящее время еще не нашла своего отражения в правовой и практической деятельности из-за отсутствия методических подходов к формированию такой документации.

В контексте создания целостного информационно-аналитического комплекса в рамках ЭПТ принципиально важной является информация о:

- состоянии природно-ресурсного потенциала территории;
- уровне техногенного воздействия на окружающую среду на данной территории;
- потенциально экологически опасных объектах;
- объектах, подлежащих экологическому, геологическому и водному контролю, расположенных на данной территории;
- природных и антропогенных процессах, представляющих потенциальную угрозу для жизни людей и хозяйственной деятельности на данной территории;
- действующих территориальных экологических ограничений по видам хозяйственной деятельности.

В построении ЭПТ предусматривается возможность системного анализа взаимосвязи естественных и антропогенных факторов, «ответственных» за экологическую ситуацию в пределах территории, что будет способствовать экологически оправданному развитию хозяйства территории и научно обоснованному планированию природоохранной деятельности.

Разработка экологического паспорта территории позволяет реализовать следующие управленческие функции:

- сохранение природной среды и ее компонентов в их разнообразии;
- обеспечение экологической безопасности;
- предоставление комплексной информации о природопользовании и экологических условиях территории.

Таким образом, ЭПТ может стать первичным банком данных о современном состоянии природных комплексов территории и воздействующих на них антропогенных факторах, основой для формирования планов территориального развития.

ПРИРОДОІНВЕСТИВАННЯ ЯК ФАКТОР ВІДТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІСНИХ СИСТЕМ

Мареха І. С., к.е.н., асистент

Сумський державний університет, Україна

Залучення інвестицій належної якості у сферу раціонального природогосподарювання є невід'ємним елементом реалізації принципів сталого регіонального розвитку еколого-економічних систем.

Під природогосподарюванням зазвичай розуміється матеріально-духовна система, що саморозвивається, яка утворена соціумом і функціонує шляхом включення в неї речовини, енергії, інформації про природне середовище, а також інтелекту і духовності соціуму з метою створення життєпридатних умов для його існування і розвитку, а також для задоволення його інтересів і потреб, співвідносних із законами природних екосистем. Виходячи із даного трактування, у структурі природогосподарювання можна виокремити наступні елементи: природоосвоєння, природокористування, природоспоживання, природоперетворення, природо-облаштування, природовідновлення, природовідтворення, природоохорона, природотворчість, природоінтелектуалізація, природонатхнення, природопізнання.

Виокремлені основні елементи природогосподарювання вказують на багаторівневий характер соціоприродної діяльності. Саме такий характер носять еколого-економічні відносини у сфері функціонування регіональних еколого-економічних систем, які обрано нами у якості об'єкта дослідження. Виходячи з того, що за своєю сутністю інвестиційний процес у сфері розвитку природокористування, і еколого-економічних систем зокрема, носить природовідтворювальний характер, пропонуємо доповнити існуючий перелік структурних елементів природогосподарювання таким компонентом природовідтворення як природоінвестування.

Під терміном «природоінвестування» нами розуміються процеси мотивованого вкладення екологічного інвестиційного капіталу у сферу природокористування на регіональному рівні з метою забезпечення природовідтворювальних процесів у ній.

Такий підхід робить концептуально виправданим залучення інвестицій для відтворювального розвитку еколого-економічних систем регіону.

ТРАНСФЕР ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ В АПК

Прокопенко О. В., д.е.н., проф.

*Сумський державний університет, Україна
Вища школа економіко-гуманітарна, Польща*

Марочко С. С., асистент

Омельяненко В. А., асистент

Сумський державний університет, Україна

Галузь АПК є досить складною з точки зору енергозабезпечення. Особливості функціонування сільськогосподарської галузі пов'язані з тим, що в якості об'єкта впливу енергетичних технологій найчастіше виступають біологічні об'єкти (грунт, рослини, тварини). Це накладає відбитки на особливості споживання та розподілу енергії, а також можливі енергетичні джерела.

Енергетична криза 70-х рр. ХХ ст. змусила країни Західної Європи, США, Канади, Японії розробити та впровадити систему технічних, технологічних, організаційних та економічних заходів, що дозволили забезпечити зростання виробництва продукції сільського господарства при зменшенні енерговитрат. Наприклад, питома вага енерговитрат в Німеччині у вартості продукції становить порядку 7%. Причому відзначаються тенденції росту не тільки загальних енерговитрат, але й питомих. Тому в сучасних умовах питання енергозбереження в АПК набувають особливої гостроту.

Енергозберігаючі технології дозволяють мінімізувати кількість обробок ґрунту і тим самим зменшити кількість пально-мастильних матеріалів, що використовуються, зношування техніки, а це, зрештою, вже саме по собі забезпечує економію. А найголовніше полягає в тому, що такі підходи дозволять одержувати більше врожаю, ніж при традиційній технології.

Для вирішення завдань енергозбереження практика енергоаудиту пропонує використати унікальні комбіновані агрегати та системи. Ці розробки дозволяють збільшити функціональність, а значить й ефективність використання інновацій. А також значно знизити енерговитрати без втрати ККД та інтенсивності їх використання.

Сюди ж можна віднести дбайливе та ощадливе відношення до води і навіть ціле коло вузькоспеціальних заходів. Наприклад,

– використання відходів тваринництва в якості палива для систем опалення і нагрівання води;

– автоматичне регулювання роботи теплоносіїв, залежно від

зовнішніх температур і потреб різних вікових груп і видів тварин;

- для обігріву та нагрівання води можна використати тепло, виведене з приміщень тваринницьких комплексів за допомогою вентиляційних систем;

- спорудження біогазових установок і так далі.

Динаміка розвитку науково-технічного прогресу та впровадження прогресивних технологій у сільському господарстві висуває особливі вимоги до інфраструктури трансферу технологій, основними завданнями якої є [1]:

- забезпечення сільських товаровиробників матеріально-технічними ресурсами;

- науково-технічне обслуговування сільськогосподарського виробництва;

- удосконалення техніко-економічних, технологічних та економічних характеристик ресурсів;

- удосконалення системи впровадження наукових досягнень та посилення державної підтримки;

- формування висококваліфікованого персоналу, здатного управляти сучасним технологічним процесом.

Інфраструктура трансферу технологій також повинна відбивати й фінансову частину, здатну надавати фінансові послуги при реалізації проектів і програм технологічної модернізації АПК.

Для переходу на новий рівень якості необхідно не просте удосконалення, а розвиток об'єкта на основі використання нових принципів і методів. Новизна в цьому випадку розглядається з технічної та споживчої точки зору. Таким чином, підприємствам, що прагнуть до першості в конкурентній боротьбі, варто постійно займатися ресурсозбереженням, пошуком та освоєнням інновацій. Шлях, на який вступають сільськогосподарські підприємства й підприємці, що прийняли новизну як конкурентну перевагу вимагає особливих знань й умінь з питань енерго- і ресурсозбереження на основі трансферу технологій.

1. Волкова И.А. Управление сельскохозяйственными технологиями в рамках институциональной среды // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10–13. – С. 2902–2906.

2. Прокопенко О.В. Аналіз використання міжнародного лізингу в контексті підвищення ефективності трансферу технологій на прикладі агропромислового комплексу / О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа, В.А. Омеляненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – №3. – С. 185–199.

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ус Я. О., студентка

Сумський державний університет, Україна

У наш час екологічні проблеми є досить актуальними серед глобальних світових проблем людства. Розбалансованість у використанні природних ресурсів та їх відтворенні привела до деструктивних процесів, які становлять реальну загрозу для існування людства. Очевидно, що нині урядові структури й міжнародна громадськість приділяють особливу увагу вирішенню екологічних проблем, охороні навколишнього середовища та раціональному використанню природних ресурсів.

Екологічна проблема — це зміна природного середовища в результаті антропогенних дій, що веде до порушення структури і функціонування природних систем (ландшафтів) і призводить до негативних соціальних, економічних та інших наслідків [1].

Українське суспільство, яке опинилося зараз в надзвичайно важкій ситуації, більше уваги приділяє національно-державними проблемам, економічним негараздам, політичним баталіям, житловим питанням, безробіттю, стабілізації виробництва, воєнним діям на сході України. У зв'язку з цим все менше приділяється уваги проблемі навколишнього середовища. Актуальність впровадження стратегії сталого розвитку в Україні обумовлено необхідністю стабілізації техногенного навантаження на навколишнє природне середовище та розв'язання комплексу екологічних проблем в умовах соціально-економічного зростання.

Стратегічною метою політики екологічної безпеки України є: забезпечення такого соціального й економічного розвитку суспільства, під час якого зростає якість життя за ліквідації чи зменшення негативного впливу на природу та створення сприятливого для здоров'я людини довкілля; дотримання законів розвитку біосфери, раціонального природокористування, біосферної рівноваги; збереження генетичного фонду, ландшафтного різноманіття, збалансованості процесів відтворення та використання відновлюваних природних ресурсів [2].

Наслідками волонтаристського підходу до розміщення і нарощування промислових потужностей без врахування екологічних можливостей регіонів стали: велике техногенне навантаження на навколишнє природне середовище, порушення екологічної рівноваги, ріст захворюваності населення та негативні зміни флори і фауни тощо.

Деградація і виснаження природних ресурсів прискорилися на фоні глибокої економічної кризи.

Зараз, до всіх екологічних проблем, з якими має справу Україна, додалися згубні наслідки складної ситуації на сході країни. Експерти МБО «Екологія-Право-Людина» та ГО «Бюро екологічних розслідувань» здійснюють дослідження екологічних наслідків воєнних дій на сході України і констатують загрозу для біорізноманіття екомереж, водних ресурсів, та сталого розвитку загалом. Затоплення шахт, обстріли хімічних підприємств, що спричиняє викиди хімічних речовин, та загострення санітарно-епідеміологічної ситуації створюють реальну загрозу екологічної катастрофи [3]. Однак, шкоду довкіллю територій, які опинилися в зоні військових дій, а також транскордонний вплив, ще слід оцінити. Остаточну оцінку можна буде надати лише після завершення цих подій.

Тому, перш за все, особливої уваги заслуговує вирішення низки екологічних проблем на сході України, а саме: розробити програми відновлення порушених екосистем, об'єктів природно-заповідного фонду із залученням представників міністерств, відомств, місцевих органів влади, науковців, працівників об'єктів ПЗФ Донецької та Луганської областей, громадських природоохоронних організацій; провести екологічний моніторинг стану промислових об'єктів підвищеної небезпеки, природоохоронних територій з оцінкою шкоди, завданої екосистемам (здійснити облік червонокнижних видів, визначити ступінь порушення та деградації ландшафтів тощо); здійснити санітарно-гігієнічний аналіз природних джерел водопостачання, особливо в населених пунктах, віддалених від обласних центрів, для визначення їхньої придатності до використання; провести геолого-екологічний аналіз вугільних шахт для визначення ступеня їхньої безпеки та розробити заходи з відновлення геологічного середовища після воєнних дій [4].

В Україні формально існує переважна більшість економіко-правових і економіко-організаційних механізмів для розв'язання екологічних проблем. Внаслідок того, що в країні є розлад у системі державних фінансів і значний спад виробництва, ефективно скористатися цими механізмами в Україні поки ще не вдалося. Отже, потрібно приділяти максимум зусиль для покращення екологічної ситуації в країні, адже екологічні наслідки сьогоденних подій стануть проблемами виживання майбутніх поколінь.

Науковий керівник: к.е.н, ст. викладач **Зяц О. Ю.**

1. Екологічна проблема. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Екологічна_проблема

2. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник/ авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с.

3. 6 листопада – Міжнародний день попередження експлуатації довкілля під час війни. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.org.ua/novini/anons/backPid/1/article/7352/>

4. Всеукраїнська екологічна ліга. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecoleague.net/forumy-konferentsii-kruhli-stoly-seminary/ekolohichni-viiny>

AN ESTIMATION OF SELF-ORGANIZATION EFFECTS IN REGIONAL ENVIRONMENTAL MONITORING SYSTEMS

Khodyko D. I., Candidate of Economic Sc.
Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

The concept of self-organization can be meaningfully applied to regional economies and administrations, which stems from the regions' treatment as open socioenvironmental systems of a complex ontology [1]. Specifically, to test for presence of self-organization effects we focus on regional pollution monitoring for air and ground. The proposed simple framework contrasts two modeling approaches to the impact of pollutants' health safety class upon their coverage in regional environmental monitoring programs, namely the treatment of the impact as exogeneous or endogeneous. While confirming the superior validity of either approach may have practical implications, significance of effects in both specifications would testify for occurrence of regional self-organized processes in response to changes in macroeconomic policy environment.

Two logistic regression specifications with random effects were built with the dependent binary response Observation variable reflecting the coverage of a specific pollutant by a particular regional monitoring program for a given year. Both models included categorical factors, Nation and Region, to capture the corresponding level effects, as well as the monitoring agencies' central government budget figures, used to approximate monitoring activities funding. The latter Budget variable was included as a continuous covariate. In the first model, the exogeneous impact of pollutants' safety class (according to Ukrainian State Standard 12.1.007) was modeled by inclusion of categorical Class factor as a main effect. In the second model, the endogeneous impact was modeled by inclusion of ordinal Class covariate, and the Region-Class interaction effect was estimated.

The data set covered the 2008-2012 monitoring programs for Lvivska [2] and Zakarpatska [3] regions of Ukraine, Podkarpackie and Malopolskie voivodships of Poland [5], six air (carbon oxide, formaldehyde, ammonia, phenol, chlorine, lead) and two ground pollutants

(cadmium, oil products). The budget figures for the actual monitoring agencies, the Ukrainian State Sanitary Control budgetary program and the Polish Chief Inspectorate of Environmental Protection, were obtained from the respective legislative sources [4][6].

We find that, for both specifications, the model effects are generally significant with $p < 0.001$, which arguably validates the self-organization concept. The second model captures various within-region effects of pollutants' class upon their monitoring coverage, as well as sensitivities towards central budgeting changes. The regional systems' ability to adapt for macro policy signals (captured by Region-Nation-Budget effects), as well as positive or negative environmental impact of such adaptation (captured by Region-Class effects) are therefore subject to comparative statistical estimation.

The following table 1 provides effects test results for both specifications. For the second model, some of the parameter estimates are additionally shown.

Table 1

Estimation of logistic regression models with random effects

	Wald Chi-Square	df	Sig.
Class	16,104	2	,000
Nation * Budget	10,325	2	,006
Region * Nation * Budget	1,443	1	,230

Dependent Variable: Observation

Model: (Intercept), Class, Nation * Budget, Region * Nation * Budget

	Wald Chi-Square	df	Sig.
Region * Class	17,870	4	,001
Nation * Budget	5,947	2	,051
Region * Nation * Budget	7,819	2	,020

Dependent Variable: Observation

Model: (Intercept), Region*Class, Nation*Budget, Region*Nation*Budget

Parameter	B	Std. Error	Wald χ^2	df	Sig.
[Reg=Lviv] * Class	1,356	,4859	7,788	1	,005
[Reg=Malopol] * Class	-,559	,2991	3,493	1	,062
[Reg=Podkarp] * Class	-,708	,2964	5,705	1	,017
[Reg=L]*[Nat=UA]*Budg	-2,933E-6	1,1001E-6	7,107	1	,008

Source: adapted from SPSS 16.0 output

1. Hryniv L.S. Target-based environmental programming for Carpathian region: the potential contribution of Visegrad Group / Hryniv Lidiya S., Khodyko Dmitry // Visegrad Conference on Common Environmental Problems – 2013. Proceedings of Extended Abstracts. – Banská Bystrica: Matej Bel University, Faculty of Economics, 2013. – C. 37-44.

2. Lviv Regional State Administration Department of Ecology and Natural Resources.

Routine functioning of natural environment monitoring system. – 2014. – Available from: <http://www.ekologia.lviv.ua> [in Ukrainian]

3. Transcarpathian RSA Department of Ecology and Natural Resources. Monitoring of Environment. – 2014. – Available from: http://ecozakarp.at.gov.ua/?page_id=306 [in Ukrainian]

4. Verkhovna Rada of Ukraine. Official web portal. – 2014. – Available from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/en/annot?lang=en> [in Ukrainian]

5. Chief Inspectorate of Environmental Protection. The List of Voivodship Inspectorates for Environmental Protection. – 2014. – Available from: <http://www.gios.gov.pl/artykuly/418/Lista-Wojewodzkich-Inspektoratow-Ochrony-Srodowiska> [in Polish]

6. Ministry of Finance. Budget Laws. – 2014. – Available from: <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/ustawy-budzetowe> [in Polish]

Наукове видання

**Міжнародна стратегія
економічного розвитку регіону**

**Международная стратегия
экономического развития региона**

**International Strategy
of Region Economic Development**

Матеріали

V Міжнародної науково-практичної конференції
(м. Суми, Україна, 27 листопада 2014 року)

Відповідальна за випуск О. В. Прокопенко
Комп'ютерне верстання В. А. Омеляненко

Стиль та орфографія авторів збережені.

Організаційний комітет і редакційна колегія не несуть
відповідальності за зміст поданих матеріалів.

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 6,74. Обл.-вид. арк. 8,44. Тираж 300 пр.

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.