

ЭКОНОМИКА КРЫМА

Научно-практический журнал

№ 12 ` 2004

СИМФЕРОПОЛЬ

ЭКОНОМИКА КРЫМА № 12 '2004

Научно-практический журнал

Основан в 1994 году

Академией экономических наук Украины

(регистрационное свидетельство КМ №688 от 24.09.01)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

<i>Нагорская Муза Николаевна</i>	– доктор экономических наук, главный редактор
<i>Барков Яков Иосипович</i>	– доктор экономических наук, заместитель главного редактора
<i>Ефремов Алексей Владимирович</i>	– доктор экономических наук, заместитель главного редактора
<i>Бабенко Геннадий Александрович</i>	– кандидат экономических наук, ответственный секретарь
<i>Апатова Наталья Владимировна</i>	– доктор педагогических наук
<i>Бабенко Анатолий Григорьевич</i>	– доктор экономических наук
<i>Караман Михаил Минович</i>	– доктор экономических наук
<i>Крамаренко Валентина Ильинична</i>	– доктор экономических наук
<i>Никитина Марина Геннадиевна</i>	– доктор географических наук
<i>Новиков Юрий Николаевич</i>	– доктор экономических наук
<i>Османов Исмаил Халикович</i>	– доктор экономических наук
<i>Подсолонко Владимир Андреевич</i>	– доктор экономических наук
<i>Плаксин Виктор Иванович</i>	– доктор экономических наук
<i>Поклонский Федор Ефимович</i>	– доктор экономических наук
<i>Цуканов Александр Викторович</i>	– доктор технических наук
<i>Чумаченко Николай Григорьевич</i>	– доктор экономических наук, академик НАН Украины

Адрес редакции:

Украина, Автономная республика Крым, 95007, г. Симферополь, пр. Вернадского, 4,
Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского,
тел. (0652)-23-39-21; 23-02-29
тел./факс (0652) 23-23-10

УЧРЕДИТЕЛИ:

Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского
Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Журнал включен в перечень научных изданий, в котором могут публиковаться основные результаты диссертационных работ (Бюллетень ВАК Украины № 6, 2001 г.)

Редактор Нагорский Ю.А., корректор Подсмашная И.Н.

Рекомендовано к опубликованию Ученым Советом Национальной Академии природоохранного и курортного строительства (протокол № 1 от 30. 09. 2004 г.)

© ТНУ им. В.И. Вернадского,
НАПКС
© «Экономика Крыма», 2004

ЗМІСТ

ТЕОРІЯ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ	5
Плаксін В.І., Кулешова Т.В. КОНЦЕПЦІЯ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ОЦІНКИ ФАКТОРІВ ДИНАМІКИ ЕКОНОМІКИ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ	5
Ковальчук С.С., ПІДПРИЄМНИЦЬКІ ІНТЕРЕСИ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ УЗГОДЖЕННЯ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І МЕТОДОЛОГІЇ	9
Немірович С.М. КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ФАХІВЦІВ З МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ	15
Калініченко І.Л., Кисельов В.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЗАРПЛАТИ В УМОВАХ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ	18
Рогатенюк Є.В. МЕХАНІЗМ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	21
Дюрядін В.П., Леміш А.М. ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	25
Соколи І.І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КОНСОЛІДАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ АВІАЦІЙНОГО РИНКУ НА БАЗІ АЕРОПОРТІВ	29
ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЇ	32
Нагорська М.М. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ...	32
Воробйова О.І., Воробйов Ю.М. АНАЛІЗ АКТИВНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЦІ АР КРИМ	36
Сизоненко В.О. ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	41
Іванов С.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	45
ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ	50
Лук'яненко І.Г. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ЛОНГІТЮДНИХ ДАНИХ ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ СКЛАДОВИХ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	50
Коваленко В.В. ПЕРЕДУМОВИ ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПРОСТІРУ	54
ДЕРЖАВНЕ ТА РЕГІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ	59
Єфремов О.В. МОРСЬКЕ УЗБЕРЕЖЖЯ КРИМУ – ЯК ОСОБЛИВО ОХОРОННА ТЕРИТОРІЯ	59
Ячменьова В.М., Ляшевська О.В. ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ПРИ ВСТУПІ У СОТ	64
Хумаров О.А. ВУЗЛОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я У КОНТЕКСТІ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ	68
Сенько Г.М. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ	72
ЕКОНОМІКА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	77
Черемісіна С.Г. МЕТОДИКА АГРОЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОГРАДО-ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ	77
Горда О.С. КЛАСИФІКАЦІЯ, ОЦІНКА ТА НАПРЯМКИ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОРМ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ	80
АНОТАЦІЇ НА СТАТТІ	84
НАШІ АВТОРИ	88

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ	5
Плаксин В.И., Кулешова Т.В. КОНЦЕПЦИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИКИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ	5
Ковальчук С.С. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И МЕХАНИЗМЫ ИХ СОГЛАСОВАНИЯ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ	9
Немирович С.Н. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	15
Калиниченко И.Л., Киселев В.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРПЛАТЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	18
Рогатенюк Э.В. МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	20
Дюрядин В.П., Лемеш А.Н. НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	25
Соколы И.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНСОЛИДАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ СУБЪЕКТОВ АВИАЦИОННОГО РЫНКА НА БАЗЕ АЭРОПОРТОВ.....	29
ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ.....	32
Нагорская М.Н. ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ.....	32
Воробьева Е.И., Воробьев Ю.Н. АНАЛИЗ АКТИВНОСТИ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ АР КРЫМ	36
Сизоненко В.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	41
Иванов С.В. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЙТИНГА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ.....	45
ФИНАНСЫ И КРЕДИТ.....	50
Лукьяненко И.Г. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ЛОНГИТЮДНЫХ ДАННЫХ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ОСНОВНЫХ СТАТЕЙ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ.	50
Коваленко В.В. ПРЕДПОСЫЛКИ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В МИРОВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПРОСТРАНСТВО.....	54
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ.....	59
Ефремов А.В. МОРСКОЕ ПОБЕРЕЖЬЕ КРЫМА – КАК ОСОБО ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ.....	59
Ячменева В.М., Ляшевская О.В. ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО ДЛЯ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ	64
Хумаров А.А. УЗЛОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ УКРАИНСКОГО ПРИЧЕРНОМОРЬЯ В КОНТЕКСТЕ ВСТУПЛЕНИЯ УКРАИНЫ В ВТО	68
Сенько А.Н. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ	72
ЭКОНОМИКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА	77
Черемисина С.Г. МЕТОДИКА АГРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ВИНОГРАДО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	77
Горда О.С. КЛАССИФИКАЦИЯ, ОЦЕНКА И НАПРАВЛЕНИЯ МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОРМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СЕЛЕ	80
АННОТАЦИИ НА СТАТЬИ.....	84
НАШИ АВТОРЫ	88

КОНЦЕПЦИЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИКИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Максимально возможный объем производства благ при полном и эффективном использовании имеющихся ресурсов представляет экономический потенциал хозяйственной системы на уровне страны, отрасли, региона или отдельного предприятия. Поскольку ресурсы ограничены, то ограничены и производственные возможности каждой системы, что порождает ряд сложнейших проблем, связанных с успешным функционированием и развитием систем, базирующихся на определенных уровнях и темпах роста интегральных и частных социально-экономических показателей. Движущей силой динамики любой системы являются факторы, которым посвящено множество исследований различного ранга и характера. Одной из актуальных проблем современной экономической теории является методология определения взаимосвязей темпов и факторов экономического роста на рубежном этапе формирования хозяйственного потенциала страны, ее структурных образований.

Данная проблема интересует исследователей достаточно давно. Хорошо известны посткейнсианские и неоклассические модели экономического роста, предложенные Э.Домаром, Р.Харродом, Р.Солоу [1]. Большой вклад внесли в теорию экономического роста отечественные ученые: А.И.Анчишкин [2], Д.А.Черников [3] и другие. Они обосновали общую теорию экономического роста, его природу и закономерности, обосновали тенденции и характер связей между целевой функцией и совокупностью факторов, предложили методы прогнозирования и планирования роста экономики на уровне страны и отрасли.

Состояние проблемы на современном этапе требует ее дальнейшего исследования. Это предопределяет цель данной работы: совершенствование механизма взаимосвязи темпов и факторов экономического роста для повышения эффективности функционирования хозяйственных систем предприятий. Для чего необходимо решение следующих задач:

- обоснование методологического подхода к исследованию проблемы;
- проведение анализа различных моделей взаимосвязи темпов и факторов экономического роста;
- обоснование модели динамики экономики хозяйственной системы предприятия.

Экономической теорией доказано, что количественные пропорции, складывающиеся между элементами экономического роста, выражаются посредством такой категории, как сбалансированность. В основе сбалансированности народного хозяйства, его структуры лежит обеспечение определенной пропорциональности между целями экономического роста и производственными ресурсами. Эта взаимосвязь, как было ранее установлено [4], наиболее полно и адекватно раскрывается потенциалом объекта при системном подходе к предмету исследования. Согласно отстаиваемой концепции потенциал хозяйственной системы (P_C) может быть представлен зависимостью:

$$P_C = f(P, O, H, C, I), \quad (1)$$

где P – ресурсы системы; O – организация системы; H – научно-технический прогресс системы; C – среда системы; I – информационные связи системы.

Причем, согласно принципу иерархичности, система может быть на уровне общества, отрасли, региона, предприятия и его подразделений. Кроме этого, P_C может быть представлен результатным показателем: объемом выпуска, дохода, прибыли и т.д. Данная целевая функция характеризуется абсолютными, относительными (темпами роста, прироста), плановыми, фактическими и другими показателями.

Как показывает анализ, в исследованиях наблюдается различный подход к конечному результату деятельности объекта, составу факторов экономического роста, а также к формулировке целевой функции рассматриваемых зависимостей. Кроме того, нет четкого обоснования механизма влияния экстенсивных и интенсивных факторов роста экономики системы. Нами установлено, что многие исследователи для этих целей использовали известную производственную функцию Кобба-Дугласа [2], которая трактуется так:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}, \quad (2)$$

где: Y – количество произведенных единиц продукции;
 A – положительный параметр, измеряющий производительность существующей технологии;
 K – количество использованного капитала (основных фондов);
 L – количество труда (отработанных часов времени);

α – постоянная (от 0 до 1), измеряющая долю капитала, которая определяет часть дохода владельцев капитала, а остальная идет на оплату труда.

В исследованиях ряда авторов это выражение представляется иначе при его применении в анализе экономического роста:

$$X=AK^{\alpha}L^{1-\alpha}, \quad (3)$$

или

$$X=AK^{\alpha}L^{\beta}, \quad (4)$$

где: X – объем производства продукции;

A – коэффициент масштаба;

γ, α – коэффициенты эластичности выпуска продукции по основным производственным фондам;

$(1-\gamma), \beta$ – коэффициенты эластичности выпуска продукции по затратам живого труда;

причем: $0 < \gamma \leq 1$ и $\alpha + \beta = 1$.

Как видно, особенностью этой функции является то, что сумма параметров эластичности по производственным ресурсам равняется единице, то есть при увеличении объема основных производственных фондов и численности занятых на 1%, объем выпуска продукции также возрастает на 1%. Поэтому сторонники производственных функций Кобба-Дугласа интерпретируют данную зависимость как отражающую лишь экстенсивное расширение производства: рост результатов в меру роста затрат ресурсов.

Другие авторы пытаются данную функцию модернизировать, чтобы учесть влияние экстенсивных и интенсивных факторов. Для этого, как справедливо отмечает Д.А. Черников [3], используются два направления. Согласно первому вводится в функцию третий член, зависящий от времени и рассматриваемый в качестве меры воздействия интенсивной составляющей на процесс экономического роста. Другое направление предполагает отказ от условия равенства единице суммы параметров эластичности производственной функции и выделение экстенсивной и интенсивной составляющих экономического роста с помощью специального нормативного механизма.

Преобразование производственной функции вида (2) на основе первого из указанных методов осуществляется в условиях равномерной динамики темпов научно-технического прогресса и приводит к ее следующему выражению:

$$X=AK^{\mu}L^{1-\mu}e^{\lambda t}, \quad (5)$$

где: μ и $(1-\mu)$ – коэффициенты эластичности выпуска продукции по экстенсивному росту основных производственных фондов и трудовых ресурсов соответственно;

λ – параметр приростной совокупной эффективности факторов производства – темп научно-технического прогресса;

e – основание натуральных логарифмов;

t – время.

По существу при этом подходе на долю интенсивного воздействия приходится весь остаток прироста выпуска продукции, не обусловленный чисто количественным увеличением объемов рассматриваемых ресурсов. Эта часть связана со всеми качественными изменениями, происходящими в экономике: технологическими нововведениями, повышением квалификации работников, ростом уровня знаний и навыков, совершенствованием специализации и унификации, организационных структур управления, разделением и кооперацией труда и другими, которые отражает параметр λ .

Однако следует заметить, что в этом преобразовании функции научно-технический прогресс, ведущий к росту совокупной эффективности факторов производства, носит экзогенный характер и зависит только от времени. Другими словами, НТП не связан с заменой живого труда овеществленным, а поэтому его темп не совпадает с темпом прироста производительности труда. Как показывают исследования ряда авторов и, в частности, коллектива под руководством Д.А. Черникова, рассмотренный подход, основанный на экзогенном задании НТП как временного тренда подтверждения не получил на солидной выборке статистического материала [3, с. 50].

Другое преобразование производственной функции вида (1) приводит к функции, в которой $\alpha + \beta \neq 1$:

$$X=AK^{\alpha}L^{\beta}. \quad (6)$$

Как обоснованно отмечается в работе [3], данную производственную функцию невозможно свести к прямой зависимости производительности труда от его фондовооруженности. Производственная функция (5) базируется на предположении о независимости влияния производственных ресурсов на результат экономического роста, то есть исходит из однородности

факторов производства и отсутствия взаимосвязи между процессами воспроизводства трудовых ресурсов и основных производственных фондов.

В рамках данного подхода делается попытка определить соотношение между экстенсивной и интенсивной составляющими экономического роста. Так, при наличии экстенсивных и интенсивных факторов $\alpha + \beta > 1$, величина этого превышения $(\alpha + \beta - 1)$ характеризует размер воздействия интенсивной составляющей на процесс экономического роста.

Для более точного разграничения экстенсивной и интенсивной составляющих экономического роста и косвенного сведения данной функции к зависимости производительности труда от его фондовооруженности А.И. Анчишкин предлагает специальный экономический механизм [4, с. 220-221]. В частности, допуская, что при $\mu = \alpha / (\alpha + \beta)$; $\lambda = x(\alpha + \beta - 1) / (\alpha + \beta)$ зависимость производительности (P) от его фондовооруженности (B) будет иметь вид:

$$P = AB^\mu e^{\lambda t} \quad (7)$$

В данной зависимости НТП является уже не экзогенным, как в производственной функции вида (5), а эндогенным, то есть связанным с качественными изменениями основных производственных фондов и трудовых ресурсов. Однако и в этом случае его темп отличается от темпа прироста производительности труда.

По результатам апробации данного метода авторы работы [3] заключают, что «экономически содержательный анализ функции (6) затруднен, выделение экстенсивных и интенсивных составляющих теоретически хотя и возможно, но практически недостоверно. Гипотеза о независимости действий факторов производства, положенная в основу этой функции, статистически не подтверждается. Следовательно, как традиционная производственная функция вида (2), так и ее модификация не позволяют достаточно точно описать реальный процесс экономического роста. Концепция производственных функций Кобба-Дугласа, по нашему мнению, содержит ряд серьезных упрощений, которые резко ограничивают область ее возможного применения» [3, с. 52]. В этой связи авторы цитируемой работы предлагают не без основания параметр эластичности γ считать интегральным, который включает характеристики как экстенсивного, так и интенсивного экономического роста. При этом отмечается, что коэффициент эластичности производительности труда по фондовооруженности меняется, замедляется или ускоряется снижение фондоотдачи. Значит меняется соотношение между экстенсивной и интенсивной составляющими экономического роста, чего не отмечается при традиционной интерпретации производственной функции вида $X = AK^\alpha L^{1-\alpha}$.

Для возможности внесения корректив и нахождения метода устранения недостатков, присущих производственной функции Кобба-Дугласа, коллектив авторов, работая под руководством Д.А. Черникова, предложил функцию, основывающуюся на зависимости между уровнем производительности труда и фондовооруженности, в рамках которой отразили как фондоемкую, так и фондосберегающую форму научно-технического прогресса и распределили прирост продукции на экстенсивную и интенсивную составляющие.

В качестве базового уравнения принята функция $X = AK^\alpha L^{1-\alpha} e^{\lambda t}$, которая в установленной связи преобразована в следующий вид:

$$P = AB^\mu e^{\lambda t} \quad (8)$$

Причем авторы работы в противовес экзогенному выражению научно-технического прогресса принимают вариант, при котором НТП проявляется через замещение живого труда овеществленным. Действительно, все крупные сдвиги при соединении факторов производства неизбежно связаны с новыми капитальными вложениями, представляющими собой материальный носитель НТП. Поэтому правомерно его связать с ростом фондовооруженности, происходящем на основе новых капиталовложений с помощью выражения [3, с.54]:

$$P = A\bar{B}^\mu \quad (9)$$

При этом $\bar{B} = Be^{mt}$ учитывает не только возрастание фондовооруженности (B), но и темп НТП.

Поскольку из существа НТП следует не только тенденция к возрастанию объема основных производственных фондов по отношению к численности занятых в материальном производстве, но и рост производительности труда, то правомерно допустить, что $m = r$. Тогда получим, что $\lambda = \mu r$. Подставив эту зависимость в уравнение (9), получим следующее:

$$P = A[Be^{rt}]^\mu, \quad (10)$$

$$p = \mu b + \mu r. \quad (11)$$

Разделив левую и правую части нижнего уравнения на b, с учетом $p = \gamma b$ имеем:

$$\gamma = \mu / (1 - \mu) \text{ или } \mu = \gamma / (1 + \gamma). \quad (12)$$

Тогда при помощи указанных преобразований уравнение взаимосвязи производительности труда и его фондовооруженности ($P=AB^\gamma$) будет иметь вид:

$$P = AB^{\frac{\mu}{1-\mu}}, \quad (13)$$

где P – производительность труда;

B – фондовооруженность;

A – коэффициент масштаба;

γ – коэффициент эластичности производительности труда по фондовооруженности.

Следовательно, выдвинутая гипотеза о материализации НТП в основных производственных фондах позволяет установить взаимно-однозначный переход от уравнения $P=AB^\gamma$ к уравнению:

$$P=AB^\mu e^{\lambda t} \text{ при } \mu=\gamma/(1+\gamma), \lambda=\mu\gamma. \quad (14)$$

Если учесть, что $X=P \times L$ и $X=F \times K$, где F – фондоотдача, то правомерно, по нашему мнению, среднегодовые темпы роста объема производства (J_o^c) выразить так:

$$J_o^c = \mu K + (1 - \mu)L, \quad (15)$$

где μ – коэффициент зависимости роста производительности труда от его фондовооруженности.

В итоге имеем модели оценки взаимосвязи темпов и факторов экономического роста хозяйственных систем при прогнозировании и планировании их потенциалов. Однако, как видно из формулы (1), системный подход намного полнее ресурсного и факторного, так как предполагает рассматривать организацию производства (работ, услуг), организацию управления и организацию труда; научно-технический прогресс, инновационную деятельность; внешнюю и внутреннюю среду; информационные потоки и средства, которые в конечном счете выступают в качестве факторов, а поэтому требуют дальнейшей конкретизации, количественной и качественной оценки в конкретных условиях жизненного цикла соответствующей системы.

Литература:

1. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. Пер. с англ. – М.: Издательство МГУ, 1994. – 736 с.
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики. – М.: Экономика, 1973. – 368 с.
3. Черников Д.А. Темпы и пропорции экономического роста. – М.: Экономика, 1982. – 224 с.
4. Плаксин В.И., Горбачева О.В., Кулешова Т.В. Проблемы оценки экономического потенциала хозяйственных систем. – Экономика и управление.- №2.- 2003.- С. 3-7.

ПІДПРИЄМНИЦЬКІ ІНТЕРЕСИ ТА МЕХАНІЗМИ ЇХ УЗГОДЖЕННЯ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ І МЕТОДОЛОГІЇ

Розв'язання складної та суперечливої ситуації, яка склалася в період зламу адміністративно-командної системи господарювання, вимагає розробки ретельно продуманої системи заходів, спрямованих на задіяння рушійних сил економічної трансформації. Підґрунтям для таких суспільних перетворень виступає економічна теорія розвитку інтересів – однієї з центральних категорій, що відображає зміст і напрям руху ринкових відносин. Особливого значення набуває використання положень теорії інтересів в період докорінних змін в системі управління суспільним виробництвом, формах і методах господарювання. Не випадково з кінця 60-х рр. минулого століття проблема економічних інтересів привертає увагу дослідників: В. Агєєва [1], П. Єщенка, Б. Кваснюка [2], В. Каманкіна [3], І. Комарницького [4], Ю. Палкіна [5], В. Радасва [6], В. Сизоненка [7], А. Чухна [8].

Значний поштовх для активізації аналізу економічних інтересів дає перехід від адміністративно-командної до ринкової системи господарювання. Такі дослідники як М. Єрмошенко [9], В. Новицький [10] звертають увагу на появу такого феномену як національний економічний інтерес; В. Сизоненко, Н. Колесник – на механізм взаємозв'язку власності і підприємницьких інтересів [11]; М. Швайка – на проблеми захисту національних економічних інтересів в умовах глобалізації [12], В. Симоненко [13] та М. Чумаченко акцентують увагу на розвитку регіональних інтересів [14].

Наведений перелік не є вичерпним: він свідчить про актуальність і різноманітність проблеми інтересів в економічній теорії. Тому в сучасних умовах, коли переглядаються концептуальні уявлення про зміст і механізм реалізації економічних інтересів, цілей і потреб суспільного розвитку виникає необхідність поглибленого аналізу даної проблеми.

Головною метою дослідження підприємницьких інтересів стає поглиблення сучасного розуміння їх змісту та обґрунтування механізмів узгодження інтересів чисельного прошарку підприємців з суспільними інтересами.

Відомо, що поняттям «інтерес» широко оперують філософи, економісти, юристи, соціологи, політологи, психологи, педагоги та представники інших суспільних дисциплін. При багатоплановості досліджень різноманітних сторін розвитку суспільства часто зміст і функціональне значення інтересу модифікується, набуває певної специфічності. Створюється видимість існування багатьох абсолютно самостійних категорій, що не мають нічого спільного між собою, хоч кожна з них і називається інтересом. Наприклад, лінгвісти, виводячи етимологічне поняття інтересу із середньовічної латинської *interesse* (мати значення), визначають його двояко: 1) увага людини, збуджувана чим-небудь значним чи привабливим для неї; 2) цікавість, значущість. А з французької *interes* – це користь, вигода, прибуток, відсотки, приріст на гроші [15, с. 276]. Звичайно, сутність соціальних категорій неможливо пояснити за допомогою семантики. Однак розуміння значень тих чи інших слів, що використовуються для формулювання, нами вбачається досить-таки важливим і необхідним.

Психологи та педагоги трактують інтерес як стан свідомості, спрямованість думок і уваги на певний предмет, придбання благ, знань, отримання задовольств тощо. Економічна теорія ж на відміну від психології, концентрує свою увагу при вивченні інтересів не на психосуб'єктивних факторах, а на їх зв'язку з матеріальним виробництвом, вивчає їхню природу, закономірності формування і розвитку, місце та роль у суспільному розвитку.

Розбіжність поглядів при визначенні даної категорії представниками окремих суспільних наук виявляється не лише в розходженнях між дефініціями, але й, що більш важливо, у концептуальному розумінні сутності інтересів. Іноді взагалі відмовляється в праві на існування інтересу як загальносоціологічної категорії [16, с. 129].

Навряд чи така позиція може вважатися прийнятною, оскільки її прихильники, заперечуючи поняття "інтерес взагалі", тим самим пропонують давати йому кілька визначень відповідно до специфіки потреб і вимог різних наук.

В інтересах закладено зумовлені змістом соціальних обставин вимоги та стимули до певних дій. Не випадково вони виступають однією з рушійних сил кардинальних перетворень у суспільному розвитку. У них одночасно виражено об'єктивну необхідність та історичну доцільність дій суб'єктів. Інакше кажучи, спонукальний вплив інтересів полягає, насамперед, у тому, що через їх усвідомлення в людини формуються певні мотиви, суб'єктивно-психологічні матриці (штампи, моделі) поведінки. Спонукальною силою діяльності економічні інтереси стають у процесі їх пізнання й усвідомлення

суб'єктом. Відображаючись у свідомості, інтереси впливають на старанність людини, стиль господарювання, визначають її поведінку у господарському житті. Це означає, що механізм реалізації економічних інтересів, їх узгодження та взаємодії викликає необхідність розвитку свідомої діяльності господарських суб'єктів, формування у них спонукальних мотивів до трудової діяльності для задоволення своїх потреб, цілей та засобів їх втілення. Іншими словами, потреби як об'єктивний чинник діяльності та її вирішальна спонукальна сила започатковують розвиток інтересу і тим самим виступають одним із його джерел. Потреби, відбиті через виробничі відносини, і становлять суть основи економічних інтересів, а люди вступають до процесу суспільного відтворення, коли усвідомлюють свої економічні інтереси. Отже, тісний зв'язок і взаємозумовленість потреб і економічних інтересів дозволяє характеризувати останні як змістовний вияв творчо перетворювальної діяльності суб'єкта, спрямованої на вдосконалення своїх здібностей, самоутвердження та самовираження.

Економічний інтерес, його об'єктивний зміст, форми вияву реалізуються через різні види діяльності суб'єктів – господарської, підприємницької, управлінської тощо, у процесі якої об'єктивно виникають і розвиваються виробничі відносини. Визнання положення про об'єктивність економічних інтересів, їх вторинність щодо виробничих відносин в жодному разі не зменшує їх ролі у розвитку продуктивних сил. Економічні інтереси відіграють функціональну роль у системі виробничих відносин. Саме вони становлять ту ланку, яка опосередковує взаємодію діалектичних суперечностей – неперервності та дискретності розвитку економічної системи і породжує об'єктивні економічні суперечності, що є джерелом поступального прогресивного розвитку та одночасного вдосконалення економічної системи й економічних інтересів. Тим самим економічний інтерес як єдність об'єктивного і суб'єктивного характеризує свою власну здатність перетворюватись з чинника спонукальної діяльності на чинник активізації трудової господарської діяльності людей.

Водночас цілеспрямоване використання економічних інтересів як усвідомленої форми потреб людини займає досить важливе місце в управлінні на макро- та мікроекономічному рівні. В умовах узгодженої взаємодії зі стимулами інтереси виступають: 1) об'єктом управління; 2) надзвичайно важливим інструментом впливу на суб'єктів економічних відносин; 3) рушійною силою розвитку економічної системи. Єдність і протилежність економічних інтересів виступає джерелом саморухомості їх як цілісної системи, перетворюючи тим самим економіку на режим саморегульованої сукупності зв'язків і відносин між її учасниками.

Винятково важливу роль для становлення підприємницького сектора, розгортання соціально значущих форм підприємницької діяльності відіграє соціально-економічне середовище. З позицій сучасних концепцій підприємництва сегментаційними критеріями аналізу соціально-економічного середовища, видокремлення його структури та визначення функціонального призначення в умовах ринкової трансформації економіки можуть бути послідовні етапи розгортання змісту підприємницької діяльності. До таких етапів, на наш погляд, слід віднести:

- по-перше, етап становлення підприємницької діяльності, у межах якого відбувається формування початкових умов входження в бізнес і функціонування новостворених підприємств. Основними умовами започаткування власної справи є створення нормативно-правових засад, формування ринкової інфраструктури, організація різних форм державної підтримки, створення форм взаємодії підприємств різних форм власності та господарювання; забезпечення законодавчого поля, яке визначає права власності та їх збереження; стабільність принципів формування податкового, кредитного, митного та іншого законодавства, що визначає характер взаємодії держави і підприємця;

- по-друге, етап розгортання заходів державного сприяння розвитку підприємницького сектора як цілісності, сегмента економічної системи. Головний зміст функцій соціально-економічного середовища при цьому полягає у створенні умов реалізації виробленого продукту, зростанні кількості діючих підприємств до "критичної маси", що забезпечує становлення і функціонування конкурентного середовища. На цьому підґрунті відбувається насичення ринку товарами народного вжитку і продукції виробничого призначення. Кінцевим результатом розвитку підприємницького сектора на цьому етапі є забезпечення позитивної динаміки економічних перетворень, безповоротності процесу переходу до ринкових відносин;

- по-третє, етап структурних зрушень в економіці в умовах посилення впливу підприємницької діяльності на інші сфери діяльності, і як результат, внутрішнє перетворення змісту підприємництва. Від діяльності, в якій переважають цілі звичайного суб'єкта господарювання, відбувається перехід до посилення інноваційної спрямованості, освоєння нововведень. Це стає підґрунтям для становлення розвиненого інноваційного підприємництва, концентрації зусиль на розвитку нових перспективних напрямів господарської діяльності.

Держава має ініціювати формування економічних інтересів суб'єктів господарювання. Від їх ефективної діяльності в кінцевому рахунку залежать темпи розвитку економіки, динаміки макроекономічних показників, міра задоволення суспільних потреб і потреб кожного громадянина. Тим самим економічний інтерес кожного підприємця сприяє реалізації національного економічного інтересу, який виконує інтегральну роль в узгодженні інтересів нижчих рівнів.

Економічні інтереси визначають логіку державного регулювання національної економіки, політики і відображають існуючі реальні відносини. Нагальною потребою національної економіки є різноманітність і зростання інтересів окремих суб'єктів господарювання, професіональних груп або інших носіїв економічних відносин. Найбільш сильний вплив на процеси розгалуження інтересів мають заходи із реформування відносин власності.

Різноманітність і рівноправність форм власності, що виникає при формуванні ринкових відносин, проведенні роздержавлення та приватизація власності неминуче породжують численність суб'єктів ринку з такою ж різноманітністю економічних інтересів, намаганням їх носіїв забезпечити їх рівноправність. Достатньо навести такі цифри: кількість об'єктів ЄДРПОУ за період з 1997 р. до 2003 р. зростає на 273644 одиниці [17, с. 95].

Важливого значення для правильного розуміння економічних інтересів набуває їх спільне дослідження з двома провідними тенденціями розвитку економічної системи – процесом усупільнення і процесом відокремлення. Адже саме усупільнення, яке здійснюється на основі різних форм спільної діяльності, виступає невід'ємним атрибутом і умовою функціонування економічної системи, відтворюючись разом із ним. Набуваючи широкого масштабу та зрілих форм з поступовим рухом новітніх технологій, посиленням суспільної природи функціонування економічних процесів, глобалізацією світового господарства даний процес втілює закономірності до консолідації всіх сфер економічної життєдіяльності суспільства.

Усупільнення виступає матеріальною передумовою єдності та взаємодії економічних інтересів. Всебічне використання сучасних інформаційних технологій, поглиблення коопераційних зв'язків на вітчизняному та світовому ринках, інтернаціоналізація товарних і фінансових ринків відповідно до суспільних потреб об'єктивно ставлять учасників суспільного виробництва у положення носіїв спільних інтересів – колективних, галузевих, регіональних, загальнонародних, національних. Наявність реальної зацікавленості в успішному розвитку національної економіки залежить від узгодження інтересів особи та держави, можливості безпосередньої участі у вирішенні соціально-економічних питань.

Посилення соціально-економічних виявів особи означає, що носій власних інтересів значною мірою зацікавлений у позитивному розвитку національної економіки виступає носієм тих же самих складних і суперечливих процесів функціонування ринкової системи. Взаємодія численних господарських суб'єктів на ринку, вияв та реалізація особистих інтересів відбувається як на основі співробітництва, так і гострої конкурентної боротьби, суперництва. Конкуренція як структуротворчий механізм ринкової системи господарювання поширюється на різного роду спільні інтереси, обумовлюючи одночасно їх поєднання і дифузю, необхідність формування і використання знань, здібностей, умінь застосовувати їх в ринковому середовищі.

Економічна відокремленість кожної первинної ланки господарювання породжує властиві тільки для неї економічні потреби, цілі стратегічного й поточного розвитку, інтереси. Самостійність існування і розвитку особистих економічних інтересів залежить від можливості привласнювати дохід і управляти рухом матеріальних цінностей, власністю підприємства, фірми, компанії.

Зазначимо, що становлення ринкового механізму мотивації до праці пов'язано з вирішенням низки питань на мікро- і макроекономічному рівні, реальним реформуванням відносин власності. У цьому зв'язку доцільно розглянути механізми реалізації економічних інтересів у корпоративному секторі України, новостворених акціонерних товариствах, підприємствах, які здійснюють інноваційну діяльність, організаційно-правових формах господарювання, поява яких пов'язана з кардинальними змінами у відносинах власності.

Методологічним спрямуванням такого поглибленого дослідження є наступна послідовність аналізу руху економічних інтересів (рис.1).

Наведений алгоритм пропонує таку систему дій державних органів управління по розгортанню нових форм господарювання і вияви відповідних носіїв економічних інтересів, їх визначенню в контексті ринкової трансформації економіки, пошуку шляхів їх узгодження з інтересами розвитку національних інтересів.

Загальний аналіз наведених концепцій і стану розробки проблеми економічних інтересів показує розбіжності в теоретичних уявленнях щодо сутності інтересів, механізму їх реалізації та

реаліями практики, особливо в транзитивній економіці, яка відрізняється специфікою: слабка структурованість інтересів як результат економічної розмитості суспільства; відсутність сильних мотивів виділення провідної ланки за вертикаллю та взаємодії існуючих інтересів за горизонтальною ознакою; неопрацьованість питання впливу національного макросередовища на рух економічних інтересів в умовах глибоких структурних диспропорцій і значної залежності країни від світових ринків і процесів глобалізації.



Рис. 1. Алгоритм дослідження взаємозв'язку змісту і механізму реалізації економічних інтересів

Суттєві зрушення в економічному розвитку західних країн з постіндустріальною моделлю розвитку змушують більш уважно аналізувати цілеспрямованість економічної політики щодо розвитку підприємництва в Україні. Зусилля науковців і практиків мають зосереджуватися на визначенні можливостей переорієнтації зусиль промисловців і підприємств на інноваційну діяльність, подолання технічного відставання. У зворотному випадку знаходження української економіки на периферії світових інформаційних і фінансових процесів обумовить вимивання національного багатства через механізм нееквівалентного обміну, втрату власних джерел економічного зростання у довготерміновій перспективі.

На відміну від 90-х рр., коли підприємницька діяльність тільки починала розгортатися в складних умовах економічної кризи, інфляції, обмежень із боку попиту, невідпрацьованості законодавчої і нормативної бази, початок XXI ст. характеризується зміною макроекономічного середовища підприємницької діяльності, зрушеннями її характеру і організації. Це є свідченням завершення первісного становлення підприємницького сектору в Україні, коли переважали такі види підприємництва, як комерційне (торгово-посередницькі операції) та фінансове.

На наш погляд, є деякі підстави для ствердження, що починає відновлюватися інноваційна функція підприємництва, посилюється її вплив на параметри економічної системи. Зростання інтелектуального потенціалу та науково-технічних інновацій, на думку І.І. Лукінова, суттєво змінює обсяги, структуру та якість виробництва, ринкового попиту і споживання [18, с. 7].

За цих умов переорієнтація комерційних, фінансово-посередницьких операцій у підприємницькому секторі до інноваційної діяльності здатна генерувати мультиплікаційний ефект, сприяти залученню до неї інвесторів, науковців, винахідників, фінансових посередників, інших зацікавлених юридичних і фізичних осіб.

Важливість приватизації, як передумови формування підприємництва полягає в зміні цілеспрямованості діяльності підприємств, їх організаційної та фінансової структури, форм взаємодії з

довкіллям, методів управління. Кінцевим результатом приватизації має стати формування ефективного механізму підприємницької діяльності, трансформація системи економічних відносин.

Аналітична оцінка результатів приватизації дозволяє багатьом дослідникам робити висновок про її спроможність створити ефективні економічні і правові інститути, які позитивно позначаються на ефективності діяльності приватизованих підприємств [19]. Позитивні результати ринкової інституціоналізації економіки засвідчують країни Центральної Європи та Прибалтики. Але досвід перехідних економік країн СНД не дає однозначних аргументів щодо ефективності приватизації. Ця різниця, за думкою фахівців, може бути пояснена впливом інституційних чинників. Такі країни, як Польща, Угорщина, прибалтійські держави досягли за рахунок встановлення ринкових інститутів, запровадження жорстких бюджетних обмежень для підприємств та гарантовану безпеку прав власності суттєвого економічного зростання [20, с. 55].

Фактор особистості, інтересів і потреб людини виступає рушійною силою структурних зрушень й сприяє появі нових секторів економіки, надає їй інновативного характеру. Ці проблеми та пошук мотиваційних механізмів інноваційної трансформації підприємств загострюють увагу вітчизняних і західних дослідників на питаннях провідної ланки мотиваційного механізму – економічних інтересах, які активізують підприємницьку діяльність.

Теоретичним підґрунтям визначення такої ролі підприємництва є концепція Й. Шумпетера, який стверджував, що джерелом розвитку економічної системи служать внутрішні процеси, нові комбінації факторів виробництва та обігу або різні нововведення в галузі технології або організації виробництва. Інновація розглядається як процес впровадження нових технологій, результатів наукових відкриттів і винаходів у соціально-економічну практику, суть якого полягає у створенні нового, застосуванні нового. Інновації, за його думкою, спрямовані на підвищення продуктивності і, як правило, на отримання додаткового доходу внаслідок втілення новинок і створення кращих за своїми якість ідей, технологій. Тобто бути підприємцем, за Шумпетером – це означає "робити не те, що роблять інші" й "робити не так, як роблять інші" [21, с. 199].

Важливим є висновок Шумпетера про те, що підприємництво виступає універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи, органічно поєднується з виконанням таких видів діяльності, як управління, маркетинг, наукові розробки – і тому "розсіюється" серед різних спеціалістів. Право власності при цьому не є визначальною ознакою підприємця. Головний імпульс, який приводить капіталістичний механізм до руху і підтримує його, виходить від нових споживчих благ, нових методів виробництва і транспортування товарів, нових ринків і нових форм економічної організації. За цих умов визначальна роль належить не конкуренції цін або якості, а конкуренції введення нових продуктів, нових технологій, нових джерел забезпечення, нових організаційних форм, тобто конкуренції нововведень.

Інституціональне підґрунтя зростання підприємницької активності вимагає більш активного втручання держави в трансформаційні процеси. Створення підприємницької економіки вимагає формування дієздатної системи державної підтримки підприємництва, механізму ефективного фінансування й опосередкованого стимулювання підприємництва [22, с. 36–39].

Стратегія держави щодо зміцнення інституціональних основ підприємництва має полягати у забезпеченні позитивних соціально-економічних структурних зрушень відтворювальних процесів. Інституціональне середовище визначається законодавчими, організаційними, економічними та етичними чинниками, які формують підприємницьку поведінку. Схематично інституціональне середовище підприємницької діяльності може зображатися таким чином (рис.2).



Рис. 2. Інституціональне забезпечення підприємництва

Становлення такого інституціонального середовища в умовах перехідної економіки носить суперечливий характер, що відображається в протиріччях функцій інститутів, і навіть їх складу. В Україні в цілому створені такі інститути підприємницького сектору, як приватна власність, конкуренція; застосовуються ринкові принципи ціноутворення та зовнішньоекономічної діяльності, формується відповідна система оподаткування.

Водночас існуючі державні та ринкові інститути розвинені недостатньо, що обумовлює подальший розвиток відповідного природі економічних інтересів підприємців середовища.

Отже, механізм реалізації підприємницьких інтересів вбирає складну взаємодію нормативно-правових і інституціональних чинників до розгортання самостійної, ініціативної діяльності, що має інновативний характер і спрямована на задоволення особистих й суспільних потреб.

Література:

1. Агеев В.М. Экономические интересы и стимулы при социализме. – М.: Сов.Россия, 1995. – 184 с.
2. Єщенко П.С., Кваснюк Б.Є. Економічні інтереси соціалізму і вдосконалення господарського механізму. – К.: Знання України, 1974. – 43 с.
3. Каманкин В.П. Экономические интересы развитого социалистического общества. – М.: Мысль, 1978. – 296 с.
4. Комарницкий И.Ф. Взаимодействие и противоречия экономических интересов социализма. – Львов.: Світ, 1990. – 220 с.
5. Палкин Ю.И. Экономические интересы при социализме. – К.: Изд-во КГУ, 1971. – 42 с.
6. Радаев В.В. Экономические интересы при социализме. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971. – 335 с.
7. Сизоненко В.А. Рыночная координация экономических интересов. – К.: Знание, 1991. – 19 с.
8. Чухно А.А. Перехід до ринкової економіки / АН України. – К.: Наукова думка, 1993. – 276 с.
9. Єрмошенко М.М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 34–46.
10. Новицький В. Національні інтереси України в контексті цивілізаційних детермінантів і економічної глобалізації // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 26–33.
11. Сизоненко В.О., Колесник Н.Ф. Власність. Інтереси. Підприємництво: Питання теорії та методології. – К.: Знання, 2000. – 54 с.
12. Швайка М. Проблеми захисту національних економічних інтересів України в умовах глобалізації // Економічний часопис. – 2002. – № 6. – С. 21–27.
13. Симоненко В.К. Регионы Украины: проблемы развития. – К.: Наукова думка, 1997. – 263 с.
14. Чумаченко М. Управління соціально-економічним розвитком регіону // Економіка України. – 1998. – № 4. – С. 94–95.
15. Краткий французско-русский учебный словарь. – М.: Изд-во «Русский язык», 1978. – 668 с.
16. Кравченко А.И. Трудовые организации: структура, функции поведение. – М.: Наука, 1991. – 272 с.
17. Статистичний щорічник України за 2002 р. Державний комітет статистики. – К.: Консультант. – 662 с.
18. Лукінов І. До питання про концепції і моделі сучасного економічного розвитку України // Економіка України. – 2001 – № 6. – С. 4–11.
19. Szymmer J., Shigayeva T., Dubrovsky V. A Few Years Later: Privatisation Outcomes in Ukraine // НИИ Working Paper. – 1998.
20. Андреева Т.Е. Приватизация, структура собственности та работа предприятия // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2001. – № 1. – С. 55–56.
21. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской пробыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1982. – 382 с.
22. Сизоненко В.О., Ковальчук С.С. Економічні інтереси – рушійна сила ринкової трансформації. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2002. – 108 с.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Основными направлениями деятельности специалистов по международной экономике в современных условиях являются: формирование нормативно – правовой базы и консультационно-методического обеспечения по вопросам внешнеэкономической деятельности предприятий, создание инвестиционных проектов, проведение презентаций, выставок, ярмарок, поиск информации, создание сайтов, размещение информации в Интернете, участие в форумах.

Новые условия труда требуют от специалистов развитого творческого потенциала, личной свободы, ответственности, а также коммуникабельности, активной жизненной позиции.

Своевременная и эффективная оценка труда специалистов способствует повышению результативности и эффективности его деятельности. Эту проблему в различных аспектах исследовали Зиновьев Ф.В.[2, 3, 4], Черемисина С.Г. [1, 5], Калинин И.Л. [7], Федоркина М.С. [1] и другие. В то же время, в условиях трансформации экономики, вопрос требует дальнейшего изучения и совершенствования.

Целью исследования является формирование критериев оценки труда специалистов по международной экономике и определение путей повышения его результативности и эффективности.

Критерии оценки деятельности специалистов по международной экономике – это система показателей, определяющих эффективность их работы. Оценка деятельности специалистов по международной экономике проводят в течение года по определенным критериям: выполняемым функциям; культуре труда; результативности работы; экономической эффективности деятельности; социальной эффективности. Функциональный круг обязанностей специалистов по международной экономике представлен в табл. 1.

Таблица.1 Функциональные составляющие труда специалиста по международной экономике

Функции специалиста	Функциональные составляющие труда
В сфере информационного обеспечения	<ul style="list-style-type: none"> • формировать информационное обеспечение с использованием современных систем и технологий; • отслеживать изменения в отечественном и международном законодательствах, нормативных актах; • мониторинг основных конкурентов на международном рынке; • отслеживать информацию о мировом опыте; • оперативно обрабатывать информацию в условиях ограниченности времени; • консультировать специалистов предприятий, властные органы по внешнеэкономическим вопросам.
В сфере планирования	<ul style="list-style-type: none"> • разработка и составление перспективных и текущих прогнозов внешнеэкономической деятельности; • перспективное и текущее планирование; • разработка проектов программ по вопросам внешнеэкономической деятельности.
В сфере организации	<ul style="list-style-type: none"> • создание сайтов и размещение на них информации для привлечения инвестиций в отечественное производство; • разработка бизнес-планов, инновационных и инвестиционных проектов; • обеспечение конкурентоспособности предприятий, занимающихся ВЭД; • участие в экономических форумах, семинарах, ярмарках, выставках-продажах, направленных на развитие внешнеэкономической деятельности; • проведение переговоров с иностранными партнерами, инофирмами; • ведение коммерческой переписки с иностранными контрагентами.
В сфере контроля	<ul style="list-style-type: none"> • эффективность протокольных контактов; • эффективность внешнеэкономических связей; • эффективность привлечения и использования заемных средств; • эффективность конкурентоспособности
В сфере нормирования, мотивации и стимулирования труда	<ul style="list-style-type: none"> • участие в разработке многоаспектной системы мотивации труда • разработка и обоснование норм и нормативов;

Функциональная оценка деятельности специалиста подразумевает детальный анализ объема и полноты выполнения им своих функциональных обязанностей и определяется экспертным или аналитическим путем. Исследование выполняемых функций проводят: в историческом или временном аспекте, а также по месту нахождения специалиста или выполняемым функциям. Последний проводится: по документам, из информационных сообщений, по материалам совещаний, из личных контактов, по итогам государственного контроля, путем изучения общественного мнения.

Функциональная оценка содержания труда направлена на выявление сильных и слабых сторон трудовой деятельности для принятия решений о поощрении, наказании, направлении на курсы повышения квалификации, переводе на другую работу или прекращении трудового договора.

Культура труда специалистов – это плановость, системность и последовательность в работе, умение отделить главное от второстепенного, уровень трудовой напряженности, установление деловых и тактичных отношений. Сравнительную характеристику культуры труда специалистов по международной экономике проводят по ряду показателей: степень трудовой напряженности, источник инициативы в решении вопросов, информированность, затраты времени на сбор информации, форма реакции в сложных ситуациях, взаимодействие с коллективом, иностранными партнерами, инофирмами.

Уровень организации труда специалистов по международной экономике изучают системой показателей (коэффициентов), которые охватывают комплекс основных проблем, связанных со спецификой их деятельности. К таким критериям относятся:

- уровень информационного обеспечения;
- оснащенность средствами оргтехники;
- уровень оплаты труда специалистов;
- компетентность других сотрудников;
- использование рабочего времени.

Для оценки уровня организации труда специалистов используют обобщающий показатель, включающий совокупность коэффициентов, характеризующих квалификационные, ресурсные, технические, дисциплинарные, социальные и другие условия [1, с. 31].

Данный анализ позволяет выявить основные недочеты в организации труда специалистов, наметить и внедрить комплекс необходимых мер, обосновав их очередность.

Культура труда проявляется в стиле работы специалиста по международной экономике. Стиль работы – это система и своеобразие мыслей и действий, в основе которой лежит мотивированность и нравственные ценности, которыми он руководствуется.

На методы работы специалистов накладывают отпечаток психологические особенности коллектива и уровень дисциплины, а также внешние обстоятельства. Линия поведения специалистов вырабатывается в процессе напряженной работы. В деятельности коллектива нужно учитывать систему взаимоотношений, нравственные нормы, национальные, исторические, этические особенности людей.

Для оценки результативности труда специалистов по международной экономике можно применять балльную шкалу по определенному набору показателей, таких как разработка эффективных программ по привлечению инвестиций, результативность протокольных контактов, внешнеэкономических связей, выставок, ярмарок, размещения информации на сайтах, результат от привлечения и использования заемных средств и др. Оценка результативности труда специалистов по международной экономике по установленным критериям осуществляется путем суммирования их балльных оценок. Экономическую эффективность специалистов по международной экономике определяют, чаще всего, аналитическим или экспертным путем, сопоставлением совокупности элементов: ростом доходности предприятия, величиной экономии на услугах консультационного характера, увеличением доли рынка, снижением пени, штрафных санкций со стороны иностранных партнеров и др.

При расчете окупаемости человеческого капитала специалиста можно использовать два подхода: соотношение потенциала с общим доходом или только с зарплатой. Сопоставляя объем инвестиций, вложенных в образование специалиста по международной экономике, и рассчитанную величину годовых доходов, получаем срок окупаемости специалиста [2, с. 60]. Социальная оценка деятельности специалистов определяется: характером и направленностью мотивации, оценкой уровня жизни. Уровень получаемых доходов и, как следствие, качество

жизни специалистов можно рассматривать как один из аспектов эффективной реализации его человеческого капитала.

Повышению эффективности деятельности специалистов по международной экономике будут способствовать: выработка концепции формирования действенной системы трудовой мотивации, снижение трудоемкости работ путем повышения технической оснащенности рабочего места и организации эффективной системы получения и передачи информации, рационализация труда специалиста путем эффективного использования самоменеджмента, приемов Эйзенхауэра, Паретто, АБВ – анализа.

Литература:

1. Управление персоналом / под ред. Черемисиной С.Г. Симферополь: Таврия, 2004.-132 с.
2. Зиновьев И.Ф. Рынок интеллектуального труда. Монография. Симферополь: Таврия, 1998 г. – 162 с.
3. Зиновьев Ф.В. Методика экономического обучения. Симферополь: Таврия, 2001 г.- 160 с.
4. Зиновьев Ф.В. Зиновьев И.Ф. Управление персоналом. Симферополь: Таврия, 2003. – 204 с.
5. Черемисина С.Г. Педченко А.П. Методика исследования состояния интеллектуального потенциала. Симферополь: Таврия, 2000 г.-108 с.
6. Немирович С.Н. Эффективность экономической работы на предприятии. Симферополь: Таврия, 2002 г. – 56 с.
7. Калинин И.Л. Мотивы и стимулы в труде руководителей сельскохозяйственного предприятия. Симферополь: Таврия, 2001 г. – 142 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАРПЛАТЫ В УСЛОВИЯХ
ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Многие функции государства по реализации политики оплаты труда в новых условиях хозяйствования переданы непосредственно предприятиям, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда. Понятие «заработная плата» наполнилось новым содержанием и охватывает все виды заработной платы (а также различные премии, доплаты, надбавки), начисленные в денежной и натуральной формах, включая денежные суммы, выплаченные работникам в соответствии с законодательством за неотработанное время (ежегодный отпуск, праздничные дни и т.д.).

Переход к рыночным отношениям вызвал к жизни новые источники получения доходов в виде сумм, начисленных к выплате по акциям и вкладам членов трудового коллектива (дивиденды, проценты).

Таким образом, трудовые доходы каждого работника определяются по личным вкладам, с учетом конечных результатов работы предприятия, регулируются налогами и максимальными размерами не ограничиваются. В связи с этим особенно актуальным становится вопрос организации наиболее эффективной системы оплаты труда на предприятии.

Проблемы разработки эффективных форм и систем оплаты труда рассматривали в своих трудах Борисов Е.Ф. [1], Леонтьев В. [2], Лившиц А.Я. [5], критически оценившие теории зарплаты, Петух В.Н. [7], Проценко В.О. [8], Семиусов П.М. [9], оценившие опыт мотивации и стимулирование труда в условиях транзитивной экономики. В то же время, в связи с постоянно меняющимися условиями хозяйствования, вопрос оплаты труда требует дальнейшего изучения и совершенствования.

Целью исследования является анализ понятия и сущности категории «оплата труда» в трудах различных ученых – экономистов, выявление наиболее существенных функций оплаты труда в условиях транзитивной экономики.

Значительную часть доходов потребителей составляет заработная плата, поэтому она оказывает определяющее влияние на величину спроса потребительских товаров и уровень их цен. В экономической теории существует две основных концепции определения природы заработной платы:

- заработная плата как цена труда. Ее величина и динамика формируются под воздействием рыночных факторов и, в первую очередь, спроса и предложения;
- заработная плата как денежное выражение стоимости товара «рабочая сила» или «превращенная форма стоимости рабочей силы». Ее величина определяется условиями производства и рыночными факторами – спросом и предложением, под влиянием которых происходит отклонение заработной платы от стоимости рабочей силы.

Теоретические основы первой концепции были разработаны А.Смитом и Д. Риккардо [7] которые считали, что труд выступает в качестве товара и имеет естественную цену, то есть «естественную заработную плату». Она определяется издержками производства, в состав которых включается стоимость необходимых средств существования рабочего и его семьи. А. Смит не делал различия между трудом и «рабочей силой» и поэтому под «естественной заработной платой» понимал стоимость рабочей силы. Величину заработной платы он определял физическим минимумом средств существования рабочего.

Теория минимума средств существования дальнейшее развитие получила у Д. Риккардо [7], который сделал вывод, что с развитием общества стоимость средств существования растет, следовательно, должна расти и заработная плата. Он пришел к заключению о невозможности превышения заработной платы рабочих сверх уровня минимальных средств существования. Сущность этого вывода заключается в том, что с ростом заработной платы стимулируется рождаемость, а это ведет к росту предложения труда и снижению заработной платы. В свою очередь, снижение заработной платы сопровождается сокращением численности населения и предложения труда на рынке, а это ведет к росту заработной платы. Под воздействием колебаний предложения труда заработная плата сохраняет тенденцию к установлению некоторой постоянной величины в виде физиологического минимума средств существования.

Концепция заработной платы как денежного выражения стоимости товара «рабочая сила» была разработана К. Марксом [1]. В основу он заложил положение о разграничении понятий «труд» и «рабочая сила» и обосновал, что труд не может быть товаром и не имеет стоимости. Товаром является рабочая сила, обладающая способностью к труду, а заработная плата выступает в качестве цены этого товара в виде денежного выражения стоимости. Рабочий получает оплату не за весь труд, а только за

необходимый труд. Экономическая природа заработной платы состоит в том, что за счет этого дохода удовлетворяются материальные и духовные потребности, обеспечивающие процесс воспроизводства рабочей силы. К. Маркс установил, что величина заработной платы не сводится к физиологическому минимуму средств для существования, а зависит от экономического, социального, культурного уровня развития общества, а также от уровня производительности и интенсивности труда, его сложности и от рыночной конъюнктуры.

Стоимость рабочей силы имеет качественную и количественную стороны. Качественная характеристика стоимости рабочей силы заключается в том, что она выражает определенные производственные отношения, а именно продажу рабочим своей рабочей силы и покупку ее с целью увеличения прибыли. С количественной стороны стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для того, чтобы произвести, развить и сохранить рабочую силу.

На рынках рабочей силы продавцами выступают работники определенной квалификации, специальности, а покупателями – предприятия, фирмы. Ценой рабочей силы является базовая гарантированная заработная плата в виде окладов, тарифов, сдельной и повременной оплаты. Спрос и предложение на рабочую силу дифференцируются в зависимости от подготовки с учетом спроса со стороны специфических потребителей и предложения со стороны ее обладателей, то есть формируется система рынков по отдельным ее видам.

Кроме проанализированных основных концепций в зарубежной экономической литературе много других теорий определения природы заработной платы. Рассмотрим наиболее известные.

Теория «рабочего фонда» (И. Бантам, Дж. Милль [10]). В основе этой теории лежит догма, по которой капитал, расходуемый на покупку рабочей силы, есть величина постоянная, поскольку масса жизненных средств, приобретаемых на этот капитал, ограничена природой и составляет стабильную и обособленную часть национального богатства. «Рабочий фонд», расходуемый на выплату заработной платы, рассматривается представителями этой теории как величина, предопределенная до начала производства и ее увеличение за счет дополнительного привлечения прибылей невозможно, так как в этом случае капиталисты лишатся части принадлежащего им «фонда» и потеряют стимул к дальнейшему развитию производства.

«Производительная» теория заработной платы. Согласно этой теории, главным фактором, определяющим размер заработной платы, является уровень производительности труда. Американский экономист Г.Кэрри [7] утверждал, что заработная плата повышается и падает пропорционально производительности труда. Основным недостатком этой теории является использование при определении различий в уровнях заработной платы лишь одного фактора – производительности труда.

Теория предельной полезности. Эта теория была сформулирована американским экономистом Дж. Кларком [7]. Она основывается на том, что полезность любого фактора падает по мере его увеличения, если одновременно другие факторы остаются неизменными. Применительно к заработной плате Дж. Кларк исходил из того, что при неизменной величине капитала всякий дополнительный работник будет давать убывающую массу продукции. В этих условиях заработная плата будет определяться предельной низшей производительностью, свойственной последнему, «предельному рабочему».

При рассмотрении сущности заработной платы известный американский экономист Дж. Кейнс [3] также придерживается теории предельной полезности. Он считает, что для повышения «предельной эффективности капитала», деловой активности и занятости населения необходим стабильный объем денег в обращении. Этого можно достигнуть за счет системы государственных мер, направленных либо на абсолютное увеличение денег в «деловом общении», либо на относительное их увеличение. Первое обеспечивается с помощью так называемой регулируемой инфляции, второе – путем понижения заработной платы. Д. Кейнс полагает, что понижение заработной платы, как и всякого дохода, должно способствовать росту склонности к потреблению и расширению за счет потребительского рынка. Такой вывод он обосновывает сформулированным им «основным психологическим законом»: чем ниже доход, тем еще ниже сберегаемая часть дохода и тем больше доля дохода, идущая на потребление. Данное положение является основой программы Д. Кейнса о замораживании и понижении заработной платы.

С переходом к рынку заработная плата становится главным элементом воспроизводства рабочей силы и для предпринимателя (нанимателя рабочей силы) социальная функция рабочей силы начинает играть вполне равноправную роль наряду со стимулирующей. Бюджет работника должен обеспечивать ему расходы не только на одежду и пищу, но и покупку дома, квартиры, оплату бытовых услуг, то есть определенное, в зависимости от сложности труда и квалификации работника, качество жизни.

Существует два уровня обеспечения социальной ориентации заработной платы [3]. Первый регулируется государством и выражается в виде установления минимального гарантированного уровня оплаты труда. Косвенное влияние связано с индексацией стоимостных характеристик уровня жизни в зависимости от инфляции, роста цен. Тем самым государство защищает трудовой доход работника от свойственной рыночной экономике тенденции «экономии» на рабочей силе. Второй - основной уровень реализации социальной функции заработной платы осуществляется непосредственно на предприятиях.

Если заработную плату рассматривать с точки зрения дохода, требующегося для обеспечения нормального воспроизводства только самого рабочего, то наиболее распространенным будет деление всего персонала на группы по типу и величине общественных затрат на воспроизводство их рабочей силы. В общем случае оплата труда должна дифференцироваться по сложности труда и квалификации рабочих. Если же заработную плату рассматривать как доход, необходимый для обеспечения нормального воспроизводства не только трудящегося, но и его семьи, то механизм заработной платы будет строиться уже с учетом уровня потребления в семье работника.

Проблема формирования эффективной системы оплаты труда характерна для любого предприятия независимо от профиля его деятельности, степени организационного совершенства и стабильности окружающей среды. Эта проблема имеет динамический и комплексный характер и при ее решении следует учитывать действие многих, часто разнонаправленных и во времени меняющихся направлений и силу действия факторов, главными из которых являются: экономическая природа оплаты труда, социальный характер оплаты труда, организационное значение оплаты труда, психологическое влияние оплаты труда на работников.

Как видим, в основе мотивации труда лежит очевидный общий принцип распределения общественных доходов: каждый работник должен получать оплату в точном соответствии с объемом своего труда. К сожалению, мотивация в настоящее время практически утрачена. Зарплата составляет 10-14% себестоимости продукции, а должна быть 30-35%.

Основываясь на представленных материалах можно сделать вывод о двойственности понятия «оплата труда». С одной стороны, - предприниматель заинтересован в экономии на этой статье и сокращении себестоимости продукции, а, с другой стороны, – работники предприятия не согласны «реализовывать» свой труд по низкой цене, а значит и работать в таких условиях они будут неэффективно.

Следовательно, основной задачей на предприятии является разработка эффективной системы оплаты труда.

Литература:

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. – М.: Юристъ, 1999. – 567 с.
2. Леонтьев В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика / пер. с англ. М.: 1990. – 111 с.
3. Калинин И.Л. Мотивы и стимулы в труде руководителя. – С.: Таврия, 1999. – 142 с.
4. Кейнс Д.М. Общая теория занятости. Москва, 1978.
5. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. - М.: Станкин, 1992. – 703 с.
6. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы, политика Баку, 1992. - т. 1 – 399 с.
7. Петух В.Н. Рыночная экономика. – Киев: Урожай, 1995. – 360 с.
8. Проценко В.О. Мотивация труда в корпоративных хозяйственных структурах // Экономика АПК. - 2001. - №2. - С. 114 – 118.
9. Семиусов П.М. Опыт стимулирования труда в реформированном предприятии // Экономика АПК. - 2001. - №7. – С. 119 – 124.
10. Хейне П. Экономический образ мышления. М.: Дело, 1992. – 703 с.

МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях трансформации украинской экономики первоочередной задачей общества становится развитие и совершенствование хозяйственного механизма. В этом процессе необходимо различать как частичное улучшение определенных его элементов, незначительные по своей глубине изменения, так и всеобъемлющие преобразования во всей его структуре. В последнем случае можно говорить о реформировании хозяйственного механизма, что является весьма сложной проблемой. Следовательно, одной из основных задач современной науки должно стать осмысление изменений, происходящих в экономике в целом и проявляющихся в отдельных ее составляющих с целью разработки модели нового механизма хозяйствования.

При этом следует отметить, что многие зарубежные эксперты одним из самых сложных в перестройке экономики постсоциалистических государств считают реформирование системы ценообразования – главного элемента хозяйственного механизма. Именно здесь, по их мнению, нас ожидают наибольшие трудности [9, с. 5]. Поэтому, необходимо «...провести не какое-то частичное совершенствование системы цен, а осуществить радикальную реформу ценообразования, взаимоувязанную перестройку всего нашего «ценового хозяйства»...» [7, с.5]. В развитии данного подхода автор статьи определяет цель исследования: конкретизировать сущность механизма ценообразования в условиях трансформационной экономики. Для реализации поставленной цели необходимо, во-первых, определить место и роль ценообразования в структуре современного хозяйственного механизма; во-вторых, проанализировать структуру механизма ценообразования.

Хозяйственный механизм представляет собой комплекс специально разработанных, научно обоснованных и законодательно закрепленных государством форм и методов воздействия на социально-экономическое развитие общества на микро-, мезо- и макроуровне с целью реализации интересов всех субъектов хозяйствования с учетом имеющихся ресурсов и складывающейся исторической ситуации [1, с. 527; 3, с. 6; 6, с. 93]. Центральным звеном хозяйственного механизма трансформационной экономики является индикативное (рекомендательное) планирование и коммерческий расчет, а основными элементами – система экономического стимулирования, ценообразование, финансово-кредитный механизм, система материально-технического обеспечения, управление экономикой.

Роль элементов хозяйственного механизма, конкретные формы их применения и сочетания друг с другом весьма сложны и подвижны. Поэтому при проведении реформы хозяйственного механизма необходимо стремиться к согласованности и синхронизации всех его составляющих. Механизм ценообразования в этом контексте выступает одновременно и связующим звеном, и инструментом, и ориентиром для преобразований.

Анализ экономической литературы в области ценообразования позволил выделить три основных подхода к трактовке сущности механизма ценообразования.

Сторонники первого подхода ставят знак равенства между процессом ценообразования и механизмом ценообразования [5, с. 7-9; 10, с. 6]. Тем самым, они отождествляют два разноуровневых понятия: «процесс» - последовательность операций при расчете цен на различные товары, работы и услуги; и «механизм» - систему (устройство) управления процессом расчета цен.

Второй подход основывается на утверждении, что «управление и самоуправление ценами формирует ценовой механизм, точнее организм» [4, с. 15]. Его сторонники подчеркивают необходимость органического сочетания в ценообразовании рыночных и административных принципов хозяйствования, а также принципов централизованного и децентрализованного управления. С данным подходом можно согласиться, однако, по нашему мнению, его необходимо дополнить - конкретизировать определения предмета, объекта и субъектов ценообразования на микро-, мезо- и макроуровне.

Сторонники третьего подхода считают, что в социально-ориентированной рыночной экономике не правомерно говорить о механизме ценообразования, а необходимо «...концептуально очертить основные начала механизма государственного регулирования ценообразующих факторов в Украине» [2, с. 49]. По их мнению, государство должно регулировать не сами цены, а лишь макроэкономические условия их формирования и, тем самым, способствовать реализации механизма саморегулирования цен, базирующегося на действии объективных экономических законов: закона спроса и предложения, закона стоимости (цен), закона денежного обращения и др. Данный подход является весьма интересным, однако, по мнению автора, государственное регулирование ценообразующих факторов должно осуществляться не только на макроуровне, но и, в определенной мере, на мезо- и микроуровне.

По нашему мнению, механизм ценообразования – это комплекс правовых норм, организационных форм, принципов и методов управления ценообразованием на товары, работы и услуги, производимые в социально-экономической системе (рис.1).

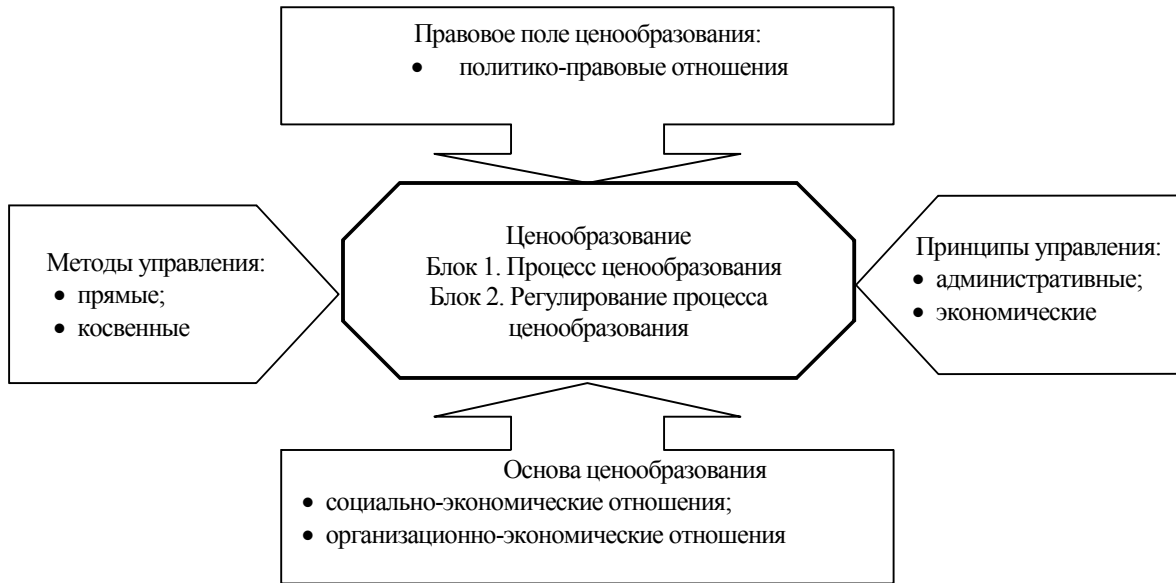


Рис. 1. Механизм ценообразования

Правовое поле ценообразования формируют нормативные документы, разработанные и утвержденные Правительством Украины: Законы Украины «О ценах и ценообразовании», «О защите прав потребителей», «О местном самоуправлении»; Постановления Кабинета Министров Украины «О ценообразовании в условиях реформирования экономики», «Об установлении полномочий органов исполнительной власти и исполнительных органов городских советов относительно регулирования цен (тарифов)»; Указ Президента Украины «О мерах по совершенствованию конъюнктурно-ценовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности»; методические рекомендации по калькуляции затрат и формированию цены на товары и услуги, разработанные отраслевыми министерствами и ведомствами и др.

Основой ценообразования являются социально-экономические отношения, определяющие цель ценообразования, и организационно-экономические отношения, характеризующие способ организации и регулирования отношений в области ценообразования. Во времена командно-административной экономики цены устанавливались государством через специально предназначенный для этой цели орган – Государственный комитет по ценам с филиалами в республиках и на местах. Он осуществлял контроль за соблюдением всеми субъектами хозяйствования установленных цен, применяя против нарушителей экономические санкции.

Важнейшим аспектом экономической реформы, проводимой в Украине, является демократизация ценообразования, направленная на то, чтобы главным контролером уровня цен – через систему экономических интересов – стал сам потребитель [7, с. 6]. Это объективно диктует существенное расширение прав субъектов ценообразования, которыми в настоящее время являются:

- на микроуровне – предприятия и объединения предприятий;
- на мезоуровне – местные органы исполнительной власти и государство в лице отраслевых министерств и ведомств;
- на макроуровне – государство в лице Комитета по ценам при Кабинете Министров Украины, министерство экономики, министерство внешнеэкономических связей и торговли, министерство финансов.

В рамках механизма ценообразования могут использоваться прямые и/или косвенные методы управления, основанные на административно-командных и/или экономических (рыночных) принципах хозяйствования. В тоже время в рамках общих принципов управления экономикой целесообразно выделить принципы ценообразования:

- 1) принцип научного обоснования цен, который состоит в необходимости познания и учета в цене действия объективных экономических законов и ценообразующих факторов;

2) принцип целевой направленности ценообразования, заключающийся в определении приоритетных экономических и социальных задач, которые должны решаться с помощью цен;

3) принцип непрерывности процесса ценообразования в зависимости от стадий продвижения продукции от производителя к потребителю, а также в соответствии с изменениями в рыночной конъюнктуре;

4) принцип единства ценообразования и контроля за соблюдением цен, который состоит в государственном и/или общественном контроле за ценами на продукцию стратегических и социально-значимых предприятий, а также предприятий-монополистов. Цель контроля – проверка правильности применения установленных законодательством общих для всех правил ценообразования.

В структуре механизма ценообразования, по нашему мнению, целесообразно выделять два блока: процесс ценообразования и регулирование процесса ценообразования. В свою очередь первый блок состоит из процессов определения и формирования цен, а второй блок - процессов сознательного и рыночного регулирования ценообразующих факторов (табл.1).

Таблица 1. Характеристика составляющих механизма ценообразования

Составляющие механизма ценообразования		Сфера действия	Функции ценообразования	Ценообразующие факторы	Методы ценообразования
Блок 1. Процесс ценообразования	1.1. Процесс определения цен	Сфера обращения	Определение верхней и нижней границы цен – готовности и возможности потребителей платить за продукцию, а производителей производить продукцию	Ценоопределяющие факторы: уровень доходов и сбережений, потребностей населения, емкость рынка, мощности производства, альтернативность технологий и производственных ресурсов	Разновидности рыночных и ценностных методов ценообразования
	1.2. Процесс формирования цен	Сфера производства	Формирование цены на продукцию (товары, работы, услуги), производимые в обществе	Ценоформирующие факторы: себестоимость, прибыль, рентабельность, качество продукции, объем производства	Модификации затратных и параметрических методов ценообразования
Блок 2. Регулирование процесса ценообразования	2.1. Процесс сознательного регулирования цен	Сфера производства, сфера обращения	Учет в ценах интересов государства (защита определенных слоев населения, ограничение монополии, недопущение недобросовестной конкуренции и др.)	Ценорегулирующие факторы: прямые и косвенные налоги, социальные и др. отчисления, таможенные пошлины, экономическая политика государства	Модификации затратных и параметрических методов ценообразования
	2.2. Процесс рыночного саморегулирования цен	Сфера обращения	Корректировка сформированных цен с учетом конъюнктуры рынка	Ценокорректирующие факторы: соотношение спроса и предложения, уровень конкуренции	Разновидности рыночных методов ценообразования

При этом под ценой следует понимать денежное выражение комплекса ценообразующих факторов, оказывающих влияние на ее определение, формирование и корректирование в данный промежуток времени. Отсюда все ценообразующие факторы следует разделить на четыре группы: ценоопределяющие, ценоформирующие, ценорегулирующие и ценокорректирующие.

В рамках первого блока механизма ценообразования субъекты хозяйствования (потребители и производители, государство и регионы) определяют и формируют цены, а в рамках второго – регулируют (корректируют) полученные результаты.

Функция первой составляющей механизма ценообразования заключается в определении верхней границы цен (готовности и возможности потребителей платить за необходимую им продукцию) и нижней границы цен (готовности и возможности производителей ее производить). В рамках процесса определения цен следует учитывать такие факторы, как уровень доходов и сбережений населения, потребности населения и степень их

удовлетворенности, емкость рынка, производственные мощности, имеющиеся в обществе технологии производственные ресурсы и др. [8, с. 562-563].

Функция второй составляющей механизма ценообразования заключается в формировании цен на производимые в обществе товары и услуги. При этом в цене необходимо учитывать неконъюнктурные (базовые), трудовые (объективные) и контролируемые факторы: себестоимость, прибыль, качество продукции и др. [8, с. 564].

За счет сознательного регулирования ценообразования на микро-, мезо- и макроуровне в цене учитываются интересы государства и отдельных регионов, социально незащищенных слоев населения, происходит ограничение монополии и недобросовестной конкуренции. А процесс рыночного саморегулирования корректирует сформированные цены с учетом реальной рыночной конъюнктуры и формирует ориентиры для дальнейшего развития социально-экономической системы.

При определении цен, по мнению автора, целесообразно комбинаторное использование разновидностей ценностных и рыночных методов, при формировании цен – современные модификации затратных и параметрических методов ценообразования, а при регулировании цен - модификации затратных и параметрических методов ценообразования, разновидности рыночных методов ценообразования.

Таким образом, предложенный автором теоретический подход конкретизирует сущность и структуру механизма ценообразования в условиях трансформационной экономики. Предметом дальнейшего исследования должен стать анализ главной составляющей механизма ценообразования - методов определения, формирования и регулирования цен.

Литература:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004.- 1376 с.
2. Гладких Д. Государственное регулирование экономики при помощи ценообразующих факторов // Экономика Украины. – 2001. - № 1. – С. 47-52.
3. Ещенко П.С., Кравчук Л.М., Палкин Ю.И. Новый хозяйственный механизм: Справочник. – К.: Политиздат Украины, 1989. – 254 с.
4. Калачев Ю.В. Цены и ценообразование: Учеб. пособие / Рост. гос. экон. акад. – Ростов – н/Д.: 1996. - 142 с.
5. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
6. Коровкин В.П. и др. Словарь-справочник экономиста АПК / В.П. Коровкин, И.А. Ламыкин, А.Г. Зельднер; Сост. В.П. Коровкин. – М.: Экономика, 1990. – 384 с.
7. Павлов В.С. Радикальная реформа ценообразования. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 99 с.
8. Рогатенюк Э.В. Анализ теоретических подходов к классификации ценообразующих факторов // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 189: В 5 т. Том II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 560-570.
9. Слепов В.А., Попов Б.В. Вопросы комплексного подхода к ценообразованию в новых экономических условиях (Рыночные аспекты ценообразования). – М.: Издательство «Система», 1991. – 102с.
10. Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. И.К. Салимжанова. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 304 с.

ПОДАТКОВИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ:
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

На сьогоднішній день в Україні не сформовано достатньо науково обґрунтованої податкової системи і не створено ефективного податкового механізму. Необхідність розробки фундаментальних основ формування податкового механізму в Україні обумовлюється особливостями перехідної економіки, розвитком ринкових відносин у країні, та важливої ланки економіки — фінансів підприємств.

Зазначимо, що даній проблематиці присвячена значна кількість публікацій в яких автори досліджують вплив податкового механізму на формування фінансів підприємств. Особливу увагу привертають роботи зарубіжних науковців Т.Юткіної [3], М.Заяц [5], а також вітчизняних авторів П.Мельника [1], Кузьміна О.Є., Князь С.В. [13] та інших.

В результаті вивчення та аналізу за цією проблемою друкованих праць було з'ясовано, що недостатньо висвітлені теоретичні аспекти поняття податкового механізму фінансового оздоровлення підприємств. Що призводить до неоднозначного його теоретичного розуміння та, відповідно, проблем практичної реалізації бюджетно-податкової політики держави щодо кризових підприємств.

Основною ціллю даної статті – є теоретичне уточнення поняття податкового механізму та його ролі у забезпеченні ефективного функціонування фінансів підприємств, що дозволить його ефективно використовувати для досягнення як короткострокових так і стратегічних цілей держави. Розробка оптимального податкового механізму також дасть можливість запобігати виникненню та сприяти виходу підприємств з кризового стану, забезпечити першочергове завдання – зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, основи фінансової системи держави [2, с. 49-50].

Податковий механізм – є одним з важливих важелів державного регулювання і визначення напрямків фінансового оздоровлення підприємств. Але перед тим як перейти до аналізу впливу податкового механізму на цей процес, необхідно з'ясувати, яким змістом повинно наповнюватися це поняття.

Склалася ситуація, коли в теорії і практиці оподаткування існує велика кількість підходів до теоретичного визначення поняття податкового механізму, які не однозначно його трактують.

Необхідно сказати, що Т.Юткіна доводить двоїстий характер податкового механізму. В своїх дослідженнях вона дає наступні йому визначення:

- це категоріальне утворення, в певній мірі узагальнене, яке дає уявлення про цілі і задачі податкових дій з орієнтацією на принципи наперед продуктивного функціонування;
- збірка загальних правових норм і спеціальних податкових законодавчих правил, які регламентують процес оподаткування конкретної держави в певний період.

Але основним, концептуальним трактуванням поняття “податковий механізм” є на її думку наступним: “налоговий механізм задається как процесс реализации продуктивного потенциала системы налогообложения через ее функции” [3, с. 75].

М. Кучерявенко в своїх працях, на відміну від Т. Юткіної, наголошує на більшій значимості елементів податкового механізму і ототожнює його з поняттям системи оподаткування. На його думку податковий механізм складається з визначеної кількості елементів [4, с. 90-91]. Елементи він поділяє на дві групи. До першої групи відносяться так звані основні елементи – суттєві характеристики податку, без яких не можливо уявити відповідний податковий механізм: платник податку, об'єкт оподаткування, ставка податку.

Наступна група елементів (додаткові) представляє необхідні характеристики податку, які розкривають специфіку конкретного податкового механізму і його використання: пільги з оподаткування, особливості обчислення об'єкта, бюджет або фонд куди надходять податкові платежі, терміни і періодичність перерахування податків, тощо.

Наступний підхід до визначення поняття податкового механізму запропоновано М. Заяц: “...налоговий механізм представляет собой совокупность организационно-правовых норм, методов и форм государственного управления налогообложением через систему различных надстроечных инструментов (налоговых ставок, налоговых льгот, способов налогообложения и др.)” [5, с. 80].

Ще більш загальне поняття податкового механізму дає Т. Ташмурадов: “Налоговый механизм – государственная сила, определяющая экономические и правовые методы регулирования роста экономики стран, позволяющая населению творчески работать в бизнесе и предпринимательстве, предупреждающая нарушения в процессе перераспределения национального дохода, устанавливающая принципы справедливости и гуманизма на государственном и социальном уровнях” [6].

Проаналізувавши наведені вище визначення, пропонуємо більш узагальнене і повне поняття податкового механізму. Отже, податковий механізм – це об'єктивно необхідний перелік взаємопов'язаних елементів в процесі управління відносинами перерозподілу, які виникають внаслідок усупільнення і перерозподілу частини створеного в процесі виробництва національного доходу. Також можна додати, що податковий механізм через свої елементи (встановлений перелік податків, ставки оподаткування, податкові пільги, тощо) дає можливість досягати рівноваги між фінансовими та соціально-економічними інтересами держави в межах його основних функцій (податкове планування, податкове регулювання, та податковий контроль).

Нині в Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств. Так, в 1993 р. збитковим було кожне дванадцятье підприємство, в 1994 р. – кожне дев'яте, в 1995 р. – кожне п'яте, 1996 р. – кожне третє, а в 1997 – 2003 рр. – кожен другий суб'єкт підприємницької діяльності працював збитково [7]. Також на початку 2000 р. кредиторська заборгованість майже у два рази перевищувала обсяги ВВП країни; дебіторська заборгованість підприємств перевищила обсяг ВВП у півтора рази, близько 55% дебіторської та близько 60% кредиторської заборгованості виявилися простроченими. На сьогоднішній день дана тенденція особливо не змінилася і це є наслідком неплатоспроможності більшості суб'єктів господарювання.

Податковий механізм в управленні фінансовим оздоровленням повинен орієнтуватися на досягнення стратегічних цілей та конкретних завдань їх реалізації, встановлення ієрархії цілей за строками досягнення і ефективності рішення проблем фінансового оздоровлення; вибір оптимального варіанта податкового регулювання діяльності кризових підприємств; поетапне досягнення цілей.

Тому, стає незаперечним твердження, що розробка оптимального податкового механізму є важливим засобом запобігання виникненню та виходу підприємств з кризового стану, який дозволить їм успішно функціонувати. Отже, виходячи з запропонованого нами поняття податкового механізму, розглянемо можливості його впливу на процеси фінансового оздоровлення підприємств.

Відмітимо, що елементи податкового механізму є непрямую формою державної підтримки фінансового оздоровлення підприємства. Податковий механізм фінансового оздоровлення передбачає надання фінансової підтримки як на поворотній (податкові канікули, реструктуризація податкового боргу, тощо) так і на безповоротній (списання податкового боргу, надання пільг, тощо) основах.

Значимо, що під фінансовим оздоровленням підприємств необхідно розуміти систему заходів як на державному рівні так і рівні суб'єктів господарювання, спрямованих на покращення їх фінансового стану, відновлення ліквідності, платоспроможності, прибутковості, втрачених активів або доходів, виконання обов'язкових економічних нормативів, тощо.

Відмітимо, що керуючі органи з питань банкрутства, а також податкові органи при формуванні переліку підприємств-податкових боржників, які підлягають фінансовому оздоровленню за рахунок коштів бюджетів, проводять їх відбір використовувати ряд критеріїв. Головним з них є віднесення підприємства-боржника до статусу підприємств, які мають соціально-економічну значимість для певного регіону або країни в цілому.

Пропонуємо наступний перелік базових критеріїв відбору підприємств для надання їм державної підтримки податкового характеру [8, с. 42–44]:

- підприємство відноситься до пріоритетної галузі держави (регіону);
- потенційна прибутковість підприємства;
- високий рівень менеджменту;
- спрямованість на використання нових, ефективних енергозберігаючих (ресурсозберігаючих) та екологічно безпечних технологій;
- можливість експорту (приросту експорту) конкурентоспроможної продукції;
- збереження та нарощення науково-технічного потенціалу (досліджень і розробок, що мають пріоритетне значення для країни);
- наявність реальних внутрішніх та зовнішніх ринків збуту продукції;
- дотримання встановленого порядку використання коштів наданих державою за цільовим призначенням.

Найвідповідальнішим моментом при створенні податкового механізму, який би забезпечив економічне зростання, максимізацію податкових доходів бюджету є встановлення податкових ставок. З часом, в результаті еволюції виявлялося, що важливим у цьому плані є диференціація ставок податків. Вони можуть встановлюватись, беручи за основу розмір одержаного прибутку, або на основі галузі здійснення підприємницької діяльності чи її здійснення на певній території. Так у США, Нідерландах, Люксембурзі та деяких інших країнах використовується градація ставок податків залежно від розміру одержаного компанією прибутку.

Що стосується податкових пільг, то вони пов'язані із створення умов для ефективнішого виробництва. Саме тому вони являються основним елементом податкового механізму фінансового оздоровлення підприємств.

Відмітимо, що в Законі України "Про систему оподаткування" від 01.08.97 № 1251-ХІІ відсутня стаття яка б стосувалася податкових пільг [9]. Але прийнято розуміти, що податкова пільга – це часткове або повне звільнення фізичних чи юридичних осіб від сплати податків, тобто, це надання права окремим платникам податків не сплачувати податки, збори та інші обов'язкові платежі або сплачувати їх у розмірі, меншому за розмір, сплачуваній іншими платниками податків. Їх застосування обумовлене не лише економічним, але і соціальним значенням.

Згідно з діючим податковим законодавством України передбачені наступні форми надання податкових пільг [1, с. 237]:

- встановлення мінімуму, який не оподатковується;
- вилучення з оподаткування певних елементів об'єкта оподаткування;
- звільнення від оподаткування окремих осіб або категорій платників податків;
- зменшення податкових ставок;
- застосування цільових податкових пільг, у т. ч. податкових кредитів.

Крім вищезазначених класифікацій податкових пільг, існує підхід, що базується на віднесення їх на прибуток або витрати платника, тобто впливу на елементи податкового механізму. Відповідно до цього пільги поділяються на три основні види: вилучення, податковий кредит і знижка [10, с. 45-48].

Вилучення (відрахування) – вид податкової пільги, при якій відбувається вилучення окремих складових частин із загальної бази оподаткування з метою її зменшення [1, с. 237]. Механізм надання такого виду пільг безпосередньо проектується на об'єкт оподаткування, який зменшується.

Податковий кредит – вид пільг, при якому звільнення стосується загальної суми податкового платежу, нарахованого для сплати. В Україні податковий кредит застосовувався у вигляді термінової відстрочки податку, який належить до сплати підприємством у бюджет в календарному році [11], але з втратою чинності регламентуючого законодавчого акту, це поняття в чистому вигляді не регламентовано. Але в Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 № 334/94-ВР є поняття "інвестиційний податковий кредит".

Інвестиційний податковий кредит – це відстрочка сплати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк з метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм, з наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, що буде отримано внаслідок реалізації інноваційних програм [12].

Знижка — це вид податкової пільги, яка зменшує податкову базу або суму податку на визначені розміри. Величина цієї знижки визначається сумою витрат платника, які законодавчо виводяться з-під оподаткування шляхом зменшення на еквівалентну величину податкової бази. Шляхом надання такого виду пільг держава стимулює розвиток пріоритетних для суспільства напрямів діяльності господарюючих суб'єктів.

Дослідження показали, що уряди багатьох країн реалізують це завдання шляхом створення додаткових стимулів для інвесторів, санаторів, шляхом запровадження цього елемента податкового механізму. Аналіз підходів до надання податкових знижок урядом США та урядами європейських держав дозволяє стверджувати, що податкові знижки на результати діяльності не застосовуються. Але їх надають за обсяги ресурсів, які залучаються у певну галузь, підприємство, за створення робочих місць, за реінвестування отриманого прибутку тощо [13, с. 68]. Тобто податкові знижки розглядаються як авансовані витрати уряду на збільшення активів, які без додатково створених державою стимулів зростають недостатніми темпами відповідно, авансовані витрати – це сьогоднішня відмова від споживання доходу задля його приросту у майбутньому.

На даному етапі розвитку економіки України доцільно використовувати податкові знижки саме для стимулювання позитивних зрушень в процесах оздоровлення фінансів підприємств.

Стосовно податків та способів оподаткування, можна сказати, що підприємствам, в тому числі, які потребують фінансового оздоровлення в межах чинного законодавства пропонується зміна системи оподаткування (зміна податків, вибір ставок, тобто способу оподаткування). Прикладом в Україні може бути надання можливості переходу підприємств на спрощену систему оподаткування (єдиний податок).

Розв'язання питання погашення податкового боргу та мобілізації податків до бюджету може відбуватися наступним чином:

- самостійне погашення податкового боргу платником;

- за відсутності реальних джерел погашення недоїмки боржником можливе погашення її через процедуру банкрутства за рахунок ліквідаційної маси;
- фінансове оздоровлення підприємства через ряд санаційних процедур та відповідно збереження платника податків.

Особливі надії урядом було покладено на реструктуризацію боргів неплатоспроможних підприємств. Необхідно сказати, що реструктуризація податкового боргу – це відстрочення або розстрочення сплати податкового боргу, накопиченого платником податків, а також його часткове списання [14]. Логічним є твердження, що кінцевою метою реструктуризації є збереження податкової бази.

До процедур фінансового оздоровлення спрямованих на реструктуризацію податкової заборгованості можна віднести:

- відстрочку і розстрочку платежів, тобто зміну строку сплати простроченої заборгованості на більш пізній період або роздроблення платежу на декілька, які можна внести протягом певного періоду;
- взаємозалік вимог;
- переоформлення заборгованості в кредит;
- переведення короткострокових зобов'язань на довгострокові;
- погашення заборгованості майном або майновими правами;
- продаж боргових зобов'язань третім особам;
- списання заборгованості;
- погашення заборгованості за рахунок відчуження майна боржника.

Роль і вплив держави на фінансове оздоровлення, в тому числі за допомогою елементів податкового механізму обмежується при судовому провадженні санації підприємства. Саме тому державні органи повинні приймати активну участь у фінансовому оздоровленні платника до звернення платника або його кредиторів до господарського суду про порушення справи банкрутства, визнання його не платоспроможним.

Отже, ефективність використання податкового механізму залежить від того, наскільки держава враховує внутрішню сутність податків та їх суперечливість. Змінюючи податкову політику, маніпулюючи податковим механізмом, держава одержує можливість стимулювати економічний розвиток або стримувати його.

Тому підтримка з боку держави через елементи податкового механізму процесів фінансового оздоровлення повинна орієнтується передусім на підприємства, які здатні її використати з максимальною віддачею та забезпечити свій фінансово-економічний розвиток, що в перспективі позитивно впливатиме на формування доходної частини бюджету та загального розвитку держави.

Література:

1. П.В. Мельник. Розвиток податкової системи в перехідній економіці- Ірпінськ: Видавничий центр Академії ДПС України, 2001.- 355 с.
2. Кучма Л.Д. Європейський вибір Послання Президента України до Верховної Ради України - К.: Преса України, 2002. - 96 с.
3. Юпкина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. 2-е изд., перероб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 576 с.
4. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: Учебник. – Харьков: Консум, 1998. – 448 с.
5. Заяц Н.Е. Теория налогов: Учебник.– Мн.: БГЭУ, 2002. – 220 с.
6. Ташмурадов Т.Т. Международный опыт налогообложения// <http://tozabek.narod.ru/nalogi-mej-opit-nalog.html>.
7. За даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції. – <http://www.me.gov.ua>
8. Талем Г. К., Юн Г. Б. Антикризисное управление предприятиями и банками. – М.: Дело, 2001. – 840 с.
9. Про систему оподаткування: Закон України від 01.08.97 № 1251–XII// Голос України. – 08, 09.08.91. – № 153.
10. Пепеляев С. Г. Подходный налог – принципы и структура. – М., 1993.
11. Про податок на прибуток підприємств і організацій: Декрет Кабінету міністрів України від 26.12.1992 №12-92// Відомості Верховної Ради України. – 1993.- № 10. – С. 76.
12. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР// Урядовий кур'єр. – 06.- 12.06.97. – № 105-106.
13. Кузьмін О. Є, Князь С. В. Податкові знижки в системі економічного зростання// Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Податкова та фінансово-кредитна політики держави і механізми її реалізації в регіонах України. (Щорічник наукових праць) Випуск XXIV/ НАН України. Інститут регіональних досліджень: Львів, 2001.– 600 с.
14. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: Закон України від 20.12.2000 № 2181-111 // Відомості Верховної Ради України.– № 10. – 2001. – С. 44.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНСОЛИДАЦИИ И
ИНТЕГРАЦИИ СУБЪЕКТОВ АВИАЦИОННОГО РЫНКА НА БАЗЕ АЭРОПОРТОВ

Исследование теории консолидации и интеграции субъектов авиационного рынка, процессов, устойчиво определяющих развитие рынка авиаперевозок в развитых странах в последние десятилетия, является важной научной проблемой в ракурсе избранного Украиной стратегического пути интеграции в мировое экономическое пространство. Теоретические основы консолидации и интеграции субъектов авиационного рынка являются научно-практической базой для формирования новых перспективных организационных структур авиационной отрасли Украины, адаптированных к требованиям мирового жёсткого конкурентного рынка, в условиях которого существующие модели авиационных субъектов Украины являются неконкурентоспособными.

Вопросы теории консолидации и интеграции на базе аэропортов изучались ведущими учёными-экономистами в Российской Федерации [5], аспекты решений данных проблем нашли своё отражение в Концепции развития гражданской авиационной деятельности в Российской Федерации [1] и Концепции реструктуризации и реформирования гражданской авиации Российской Федерации [2]. В Украине данные вопросы неоднократно рассматривались рабочими группами ГДАТУ и научными работниками КНАУ.

Целью работы является разработка и обоснование научно-практических положений об условиях, механизмах и следствиях консолидации и интеграции субъектов авиационного рынка на базе местных аэропортов, региональных аэропортов и крупных аэропортов-лидеров.

В сфере местных гражданских аэропортов интеграция с авиационной структурой соответствующего ранга под эгидой аэропорта является практически нереальной ввиду запредельно слабого уровня деловой активности в данных сегментах рынка (местные авиаперевозки и авиационные работы), а также ввиду связанной с этим слабой финансовой состоятельностью аэропортов данного ранга. Тем не менее, интегрированные структуры типа «аэропортовская база – авиационная структура» достаточно распространены в другом секторе рынка – в сфере спортивной авиации (ОСОУ и частные аэроклубы). Аэроклубы ОСОУ не претерпели разделения авиационной и аэропортовской структур, поэтому на сегодняшний день сохранили единую инфраструктуру. Частные аэроклубы и авиационно-спортивные организации как правило формируются путём одновременного создания авиационной структуры и покупки аэропортовской инфраструктуры соответствующего ранга частными субъектами, имеющими интересы в данной области (парашютные прыжки, авиационное обучение, авиационный спорт). Силы, определяющие интеграционный путь создания данных структур в системе спортивной авиации, имеют отличный характер от интеграционных сил в аналогичной области гражданской авиации.

Масштаб интегрированных структур спортивной авиации весьма широк – от примитивных аэроклубов местного значения в виде одного ВС и полевой площадки, до известных аэроклубов, имеющих ряд ВС разных категорий, оборудованный аэродром, развитую структуру услуг и достаточно объёмный штат. Данный фактор наглядно иллюстрирует перспективность и неизбежность интегрированного подхода в системе малой авиации, тенденции к которому, однако, возникают при благоприятных внешних условиях, таких как простота в лицензировании и регуляции деятельности спортивной авиации.

Рассматривая сферу слабых региональных аэропортов, необходимо отметить, что, обладая слабой финансово-экономической состоятельностью, в общей своей массе они являются потенциально неспособными формировать интегрированные структуры на своей базе. Тем не менее, создание интегрированной региональной структуры аэропорт-авиакомпания на данном уровне выглядит особо перспективно. Модель подобной структуры, построенная по схеме, приведённой для объединённой структуры региональной авиакомпании и аэропорта на базе авиакомпании, теоретически будет обладать всеми преимуществами данного синтеза.

Также, ввиду низкого уровня деловой активности в системе слабых региональных аэропортов, связанные с авиационной деятельностью структуры и потенциально заинтересованные субъекты неавиационной сферы не проявляют интереса к перспективному расширению совместной деятельности, влекущей за собой создание совместных организационных формаций. Поэтому создание интегрированных структур на базе слабых региональных аэропортов с участием субъектов данных сфер видится потенциально неперспективным в данных условиях.

В отличие от финансово несостоятельных местных и слабых региональных аэропортов, сильные аэропорты-лидеры являются идеальной базой для формирования сложных интегрированных структур. Мировой опыт гражданской авиации свидетельствует о том, что вместе с мощными авиакомпаниями крупные аэропорты являются центрами формирования многоуровневых и многофункциональных консолидированных и интегрированных структур, объединяющих, часто, кроме чисто авиационных, субъекты и неавиационной сферы. Однако при этом интегрированные модели отличаются от старых аэрофлотовских моделей крупных совместных авиапредприятий. Главными отличиями являются идеология функционирования аэропортов и доминирующая структура в совместной модели – в западных моделях активной стороной в коммерческом продвижении авиаперевозок является аэропорт, а не авиакомпания, как принято в странах СНГ; также в альянсах и холдингах именно мощный аэропорт является базой, являющейся родительской структурой для нижестоящих от него авиакомпаний, сервисных структур, а также нередко и вообще неавиационных организаций. Ярким примером может служить аэропорт Франкфурта-на-Майне, построенный на базе акционерных механизмов, в состав которого входит очень большое число структур, имеющих как прямое, так и не прямое отношение к авиаперевозкам, например, консалтинговая фирма по аэропортовскому строительству. Примеры успешного совмещения на базе аэропортов функционально различных видов авиационной деятельности в рыночных условиях наблюдались также и в таких радикально настроенных против советских форм хозяйствования странах, как бывшие страны-члены СЭВ. Например, в советский период крупнейшая авиакомпания Венгрии MALEV, аэропорты и службы управления воздушного движения (УВД) Венгрии были единым предприятием. В 1973 г. авиакомпания была выделена в отдельное юридическое лицо. Но разделение сферы аэропортов и службы УВД в Венгрии было осуществлено спустя более чем 10 лет работы в рыночных условиях - только лишь в 2001 г. было создано предприятие, управляющее аэропортами (Budapest International Airport Operations plc) и Служба ОВД Венгрии. Причём оба предприятия остались в полной собственности государства.

Рассмотрим принципы интеграции субъектов на базе крупного аэропорта. В практике развитых стран консолидации аэропорта и авиакомпании на равноправной основе по аэрофлотовскому принципу не существует. В мировой практике консолидация сильных аэропортов и авиационных структур реализуется по двум следующим принципам:

- консолидация по слабоинтегрированному принципу – создание альянсов картельного типа для равноправных юридических лиц (аэропортов и авиакомпаний), связанных системой обязательств и политико-коммерческих приоритетов;
- создание дочерней авиационной структуры, которая, как правило, не имеет прямых управленческих связей с родительской структурой (аэропортом) и является самостоятельной организацией, стоящей на конкурентном рынке авиаперевозок в контексте аэропорта в равных условиях с прочими конкурентами.

По первому принципу (слабой консолидации) происходит консолидация сильных аэропортов с авиакомпаниями-лидерами и авиакомпаниями среднего ранга. По второму принципу (сильной интеграции) как правило строятся совместные структуры мощного аэропорта и авиационных структур малой авиации и спецприменения.

Подобные принципы консолидации и интеграции сильных аэропортов и авиационных структур в развитых странах объясняются несколькими причинами. Во-первых, государственным регулированием рыночной деятельности, не допускающим создания разнофункциональных локальных объединений монопольного типа; во-вторых, обеспечением гибкости в управлении разнофункциональными субъектами в рыночных условиях, то есть создание условий достаточной автономности и свободы в функционально различной деятельности аэропортовской и авиационной сфер, входящих в одну деловую структуру.

В странах СНГ существование объединённых авиаотрядов в течение определённого времени, различного у разных стран, было обусловлено наследием “Аэрофлота”, которое реформировалось и адаптировалось к существующим в каждом государстве моделям организации сферы гражданской авиации. В подавляющем большинстве подобные объединённые авиаотряды были постепенно разделены во всех странах СНГ, однако обратные консолидационные тенденции присутствовали на всём протяжении процесса дезинтеграции, а также после него.

В среде стран СНГ, и в Украине в частности, тенденции консолидации крупных аэропортов и авиационных структур имеют отличные по сути мотивы. Стремление к консолидации с крупным аэропортом проявляют в подавляющем большинстве недостаточно финансово состоятельные авиакомпании среднего и реже высокого ранга, базирующиеся в данном аэропорту. Однако эти

тенденции носят только односторонний характер - подобные стремления не встречают взаимных тенденций со стороны аэропорта. Украинские аэропорты-лидеры не проявляют стремления к консолидации, и тем более к интеграции с авиакомпаниями, как с ведущими, так и со слабыми. Главными факторами, определяющими дезинтеграционную позицию украинских аэропортов-лидеров, являются:

- давление государства в сторону демополизации рынка и обеспечения равных конкурентных условий;
- стремление увеличить собственные доходы путём ухода от капиталоемкой и высокорисковой авиационной составляющей деятельности;
- политика по дезинтеграции авиакомпаний и аэропортов со стороны ассоциации "Аэропорты Украины".

Вес данных факторов весьма значителен при том, что реальные факторы в пользу близкой интеграции с авиационными структурами на базе крупных аэропортов отсутствуют. Таким образом, в настоящее время путь консолидации и интеграции является нереальным и бесперспективным.

Наиболее развитой и эффективной моделью консолидации и интеграции на базе крупных аэропортов является синтез с субъектами сферы сопутствующего сервиса и субъектами неавиационной сферы. Коммерческая и территориальная составляющая деятельности таких сфер бизнеса как поставка ГСМ на борт ВС, услуги по техническому обслуживанию, хендлинг, а также неавиационных сфер, таких как привокзальные магазины, кафе и рестораны, гостиницы, паркинги, экспедиторские и складские фирмы, настолько тесно связана с инфраструктурой самого аэропорта, что в данном случае можно говорить фактической интеграции юридически независимых структур, функционирующих неразрывно и совокупно. Во многих случаях данные составляющие аэропортового комплекса объединяются юридически, формируя единую организацию, чаще всего основным механизмом консолидации является акционерный механизм. Однако степень и характер юридической интеграции субъектов вокруг крупного аэропорта напрямую зависит от государственной политики по определению роли и места крупных аэропортов в государственной системе. В ряде стран крупные аэропорты являются неделимой частью государственной системы, в связи с чем будет иметь место слабая интеграция. Отношения между тесно связанными между собой юридически самостоятельными субъектами строятся на договорной основе, в других государствах (например, Германии) государство индифферентно относится к статусу собственности крупных аэропортов и их фактическому распорядителю, в этом случае, как правило, имеет место сильная интеграция - юридическая интеграция на корпоративной основе.

Литература:

1. Концепция развития гражданской авиационной деятельности в Российской Федерации (Одобрена на заседании Правительства Российской Федерации от 07.12.00 Протокол №41, пункт 1).
2. Концепция реструктуризации и реформирования гражданской авиации Российской Федерации. Одобрена постановлением Правительства Российской Федерации от 24 июня 1998 г. № 642.
3. Кисель В. Аэропорты и авиакомпании делят собственность // Инвест Газета. - 2004 г. - № 32.
4. «Разделение аэропортового и авиаперевозочного бизнеса: есть ли альтернатива?» Материалы раздела «Аналитика» интернет-портала «ПАКК-Транспорт» <http://transport.pacc.ru> за 13 мая 2004 г.
5. Доклад Министра транспорта Российской Федерации С.О.Франка на заседании коллегии Министерства по итогам 2002 год.
6. «Минтранс решил отнять у авиакомпаний аэропорты». Материалы раздела «Воздушный транспорт» интернет-сайта «Авиапорт.ру» www.aviaport.ru по материалам газеты «Известия».
7. Отчёты региональных инспекторов Главной инспекции по безопасности полётов (ГИБП) ГДАТУ 1994-2004 гг.
8. Звіт про підсумки роботи авіаційного транспорту за 2000-2003 рр. Міністерство транспорту України. Державний Департамент авіаційного транспорту України. Київ – 2001 р.

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ

Развитие инвестиционного рынка связано со многими факторами объективного и субъективного характера, требующими тщательного исследования. Это и инвестиционный климат, сложившийся при определенных условиях, и состояние текущей конъюнктуры инвестиционного рынка, и прогнозные изменения в условиях меняющейся внешней и внутренней среды. В этом направлении проводятся исследования многими учеными и специалистами. Можно согласиться с точкой зрения ученых, что особо важным является поиск предпосылок преодоления инвестиционного кризиса и тем самым создание условий финансовой стабилизации и развития. При этом предпосылки перелома траектории инвестиционной динамики «вытекают из механизмов циклического развития как таковых» [1, с. 15].

Главной проблемой со времени реструктуризации экономики, изменения системы хозяйствования остается низкая способность реального сектора экономики к инвестициям. Она выражается, прежде всего, в отсутствии на многих предприятиях достаточного количества предложений в виде эффективных инвестиционных проектов для вложения капитала. Это объясняется тем, что за годы реформирования экономики Украины произошло сокращение работников, занимающихся научно-технической деятельностью. Потенциал научных кадров значительно снижен по причине недостаточного финансирования на эти цели. Большинство предприятий не имеют возможности создавать новые мощности, реконструировать и расширять производство, поскольку вся нераспределенная прибыль уходит в фонд потребления, на оплату труда работникам.

Вопросы инвестирования, безусловно, могут и должны регулироваться на макроуровне путем гибко построенной экономической политики. На это должны быть нацелены правительственные программы в рамках реформы по управлению предприятиями.

Совершенствование инвестиционной среды государства, рассматриваемой в качестве первоочередных задач эффективного осуществления инновационной политики, должно базироваться на совокупности политических, правовых, экономических и социальных условий. Однако "аналіз «Програми-2010», яку розроблено в Україні в кінці 1998 р.,- пише академік НАН України Н.Г. Чумаченко,- показує що навіть теоретично вона не забезпечує суттєвого зростання випуску промислової продукції, виробництва сільськогосподарської продукції, отже і життєвого рівня населення України навіть порівняно з 1991 р." [2, с. 5]. Не проработаны целенаправленно и инвестиционные проекты.

Аналогичное положение сохраняется не только в Украине, но и в России, других постсоциалистических государствах. Как отмечают специалисты, в Комплексной программе стимулирования отечественных и иностранных инвестиций Российской Федерации государство, в лице Министерства экономики, отказывается от своего участия в выборе инвестиционных приоритетов. В программе закреплён принцип стимулирования привлечения инвестиций в производственный сектор исключительно по критерию экономического эффекта. Такой подход совершенно неприемлем для распределения бюджетных средств даже в рамках частичного финансирования отдельных проектов [3]. Вместе с тем за последнее время, пишет ректор Новосибирского государственного университета М.Б. Прилепский, после многих попыток добиться экономического подъёма монетарными способами правительство РФ осознало необходимость активной промышленной политики. Чтобы обеспечить гарантированное развитие приоритетных отраслей предусмотрены статьи бюджета развития. По замыслу правительства инвестиции в рамках бюджета развития должны быть защищенными [4].

К главным стабилизирующим факторам инвестиционной привлекательности, как на макро-, так и на микроуровнях, можно отнести: нормализацию финансового положения предприятий, снижение их задолженности по внешним заимствованиям (прежде всего по кредитам на текущую хозяйственную деятельность) до относительно "безопасного" и финансово необременительного уровня; повышение экономической отдачи инвестиций до уровня, превышающего доходность безрисковых инструментов финансового рынка; содействие государства формированию механизмов трансформации сберегаемых в экономике ресурсов в реальные активы.

Важным остается вопрос распределения иностранных инвестиций, их целесообразность и эффективность с точки зрения развития экономики Украины. Интересы сторон не всегда

совпадают. В этой связи, как справедливо отмечает А. Колосов, национальная инвестиционная политика предполагает контроль и управление диверсификацией деятельности иностранного инвестора на внутреннем рынке. В Украине уже несколько лет срабатывает классический мировой сценарий отраслевого распределения вложения иностранных инвестиций, в первую очередь, в торговую и финансовую (банковскую) сферы. Действительные масштабы такого инвестирования трудно проследить, так как этот бизнес на 9/10 является теневым как реакция на «либеральную» и «поощрительную» налоговую политику Украинского государства вкупе с его неспособностью перебороть криминальное наступление, в том числе организованную преступность [5].

Опыт Японии, Южной Кореи, осуществляющих рыночное реформирование экономики, показывает, что умелая кредитная политика, осуществляемая под руководством государства, является важным фактором восстановления экономики и стимулирования экономического роста. Феномен "японского чуда" стал возможен путем существенного увеличения доли кредитов, предоставляемых промышленным компаниям правительственными финансовыми учреждениями в послевоенный восстановительный период. Льготные кредиты этих учреждений составляли более половины всех долгосрочных кредитов, причем особенно высоким был их удельный вес в такие приоритетные и капиталоемкие отрасли как горнорудная, химическая, металлургическая, транспортное машиностроение.

Международное признание получил германский опыт регулирования бюджетного дефицита в увязке с объемами инвестиций. Здесь на протяжении нескольких десятилетий соблюдается такое «золотое правило», согласно которому финансирование бюджетного дефицита за счет кредитов не должно превышать сумму расходов на инвестиции, предусмотренные в бюджете.

Во всех индустриальных странах новые технологии являются одной из приоритетных областей в политике федеральных и местных органов власти. Вмешательство последних проявляется в различных формах: государственные ведомства широко финансируют исследования, проводимые на предприятиях, поощряют наращивание ими своего технологического потенциала, а часть исследований осуществляют непосредственно в государственных учреждениях и передают их результаты в распоряжение заинтересованным предприятиям.

В системе государственного стимулирования научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах очень велика роль программ НИОКР, осуществляемых на основе международной кооперации. Наблюдается увеличение средств, выделяемых государством и частными компаниями на проведение научных исследований и разработок. Достаточно широко используются средства государственных бюджетов стран-участниц, как в форме субсидий и дотаций на проведение НИОКР, так и в форме предоставления налоговых льгот, в том числе и для осуществления экспорта продукции, произведенной на основе международной кооперации.

Анализ зарубежного опыта позволяет сделать вывод о том, что инвестиционная политика в Украине стоит перед принципиальным выбором: либо государство будет продолжать линию пассивного ожидания роста инвестиционной активности в рамках саморегулируемых механизмов формирующейся рыночной среды, либо будет использовать свои методы (экономико-правовые, организационные) по скорейшему формированию благоприятных условий широкомасштабного инвестирования. В условиях незрелости инвестиционно-финансовых институтов вполне реально усиление роли государства в антикризисном регулировании рынков капитала посредством активной позиции.

Исходя из концепции, что оживление инвестиционной активности является необходимым условием выхода Украины из экономического кризиса и создания предпосылок для устойчивого развития, можно сделать вывод об изначально неверно выбранной либерально ориентированной стратегии преобразований, направленных на отказ государства от поддержки инвестиций в реальный сектор экономики. Провозглашавшийся год за годом курс на активизацию инвестиционной активности сочетался с явно неинвестиционной ориентацией бюджета. Бюджетное финансирование инвестиционных расходов осуществлялось по остаточному принципу: когда ставился вопрос о необходимости "уложиться" в обязательные рамки бюджетного дефицита, первыми попадали под сокращение инвестиционные статьи бюджета. В результате невыполнение обязательств правительства по финансированию в первую очередь коснулось инвестиционных программ.

Кроме того, необходимо учитывать сложившееся положение в промышленности. С начала перестройки и по настоящее время здесь сохраняется большой удельный вес незагруженного и обесцененного кризисом, физическим износом основного капитала, требующего больших затрат на консервацию и техническое обслуживание. Содержание на балансе предприятий такого количества незагруженных мощностей - слишком тяжелая ноша для реального сектора, тем более в условиях, когда требуется резкое снижение издержек предприятий.

Вследствие проведения неадекватных переоценок основного капитала наблюдается разбалансированность и искаженность финансовых пропорций на микроуровне. "Во многом из-за неадекватных переоценок основных фондов, - пишет А. Водянов, - не удалось достичь главной цели либерализации цен - формирования в национальной экономике "прозрачных" и экономически обоснованных параметров и ориентиров рыночного хозяйствования (в первую очередь структуры издержек, цен и т.п.). В итоге к настоящему времени основной капитал реального сектора, несмотря на его крайне низкий технический уровень, оказался сильно переоценен относительно выпускаемой продукции и создаваемой в отечественной экономике чистой продукции" [1, с. 19].

Негативные последствия сложившейся ситуации отражаются в искажении реальной прибыльности действующего производства, налоговых платежей в бюджет, а также истинных параметров инвестиционной привлекательности предприятий. Недоиспользование в производстве основного капитала влечет экономически обоснованную нагрузку на финансы предприятий в виде налога на имущественные активы. При всем этом начисляемая сумма амортизации недоиспользуется на ряде предприятий на инвестиции, несмотря на крайнюю необходимость обновления производства.

Вместе с тем, количество разработок по созданию новых видов техники и технологий в машиностроении за время реструктуризации экономики значительно сократилось, уменьшилось количество разработок, уровень которых соответствует мировым стандартам. В создавшихся условиях развитие национальной экономики, в том числе и позитивные инвестиционные сдвиги, возможны не фронтально, а по отдельным предприятиям, отраслям, регионам, сеть которых последовательно должна расширяться. Такие тенденции наблюдаются за последние годы (2000-2004 гг.), что должно находить поддержку со стороны государства. Первыми "ласточками" - секторами "подъема" - могут быть, например, пищевая промышленность, автомобилестроение, самолетостроение, как показал опыт последних лет, ориентированные на нужды населения. Тем более, что здесь существенную роль может играть малый бизнес. Следующей отраслью может быть машиностроительная, которая "начинает набирать обороты", что выражается в увеличении освоения новых типов машин за последние годы. Названные отрасли могут служить реальным импульсом для развития других предприятий, отраслей.

Фундаментом будущего подъема могут стать так же "зоны" высокой деловой и инвестиционной активности, которые будут формироваться на сравнительно конкурентоспособных предприятиях и производствах, сориентированных на внутренний рынок, то есть производить продукцию высокого качества и обеспечивать ею внутренние потребности населения.

Следует отметить, что в диаметрально изменившихся условиях хозяйствования изменились и формы проявления инвестиционной деятельности. В экономическую практику прочно вошло понятие инвестиционного риска. Для того, чтобы снизить уровень риска, иностранное, а также отечественное инвестирование направляется приоритетно в такие сферы, как торговля, банковское дело, складское хозяйство, а также разные виды услуг, которые изначально являются планируемо высокорентабельными и, как правило, не требуют значительных вложений капитала. Поэтому понятно, что спрос на инвестиции в эти отрасли в какой-либо стране- реципиенте, в том числе и в Украине, будет всегда высоким в условиях становления молодого отечественного бизнеса.

Вместе с тем инвестирование сложного отечественного производства должно выходить на первый план в рамках государственной программы развития экономики Украины. В этой связи необходимо осуществить оценку инвестиционных рисков, что всегда связано с оценкой ожидаемых доходов и вероятностью их утраты.

Существует множество причин, по которым тот или иной предпринимательский проект может оказаться нереализованным либо реализованным не в соответствии с первоначальной

сметой затрат или моделью. Во-первых, возможна переоценка общественной необходимости за время изготовления определенного типа продукта (подготовки услуг), что связано, например, с изменением цены, конъюнктуры рынка. Во-вторых, могут быть не учтены отдельные затраты, выражающиеся, например, в необходимости замены сырьевых и материальных ресурсов (в стоимостном, качественном аспектах) или недооценены организационные возможности и прочее. Наконец, могут произойти изменения внешних условий, не способствующие реализации проекта. Поэтому всегда существует определенный риск при инвестировании новых проектов.

Таким образом, развитие инвестиционных проектов должно зависеть от государственной политики, финансового обеспечения перспективных, в том числе рискованных проектов, технологий и пр. Управление инвестиционно-инновационной деятельностью должно осуществляться адресно, быть направлено на стимулирование экономического роста. Особую роль это играет в постсоциалистических государствах для упреждающего антикризисного регулирования на макро- и микроуровнях. Возникает необходимость новых теоретических и методологических подходов к управлению инновационной активностью, более адаптированных к новым условиям не только хозяйствования, но и жизни общества.

В поддержке инновационных процессов заметную роль начинают играть средства коммерческих и финансовых структур, средства и гранты от зарубежных и украинских благотворительных фондов, то есть происходит некоторая трансформация системы финансирования.

Все большую роль в действии механизма аккумуляции и использования инвестиционных ресурсов могут играть различные фонды: государственные, социально-страховые, отраслевые, межотраслевые, специальные; внебюджетные фонды различных государственных субъектов; местные, муниципальные; благотворительные; поддержки предпринимательства, и др. В каждой отрасли или регионе по-разному соотносятся бюджетные и внебюджетные финансовые средства. Все более существенное значение имеют внебюджетные средства, в том числе на региональном уровне. В отраслях складывается аналогичное положение за исключением социальных, бюджетных отраслей.

По результатам обобщения отечественного и зарубежного опыта вывод может быть однозначным: необходима поддержка на государственном и местном уровнях тех компаний и фирм, которые способны заниматься инновационной деятельностью, поднимать и совершенствовать технический уровень производства в самых различных отраслях промышленности, а также тех предпринимательских структур непромышленной сферы, которые обеспечивают перспективное развитие страны. Особое внимание при этом следует уделять фундаментальным научным исследованиям. В силу некоммерческого характера финансирования они должны быть в основном за счет бюджетных ассигнований, выделяемых в специальный фонд фундаментальных исследований. Кроме этого, решение финансовых проблем в сфере науки и техники возможно путем формирования системы фондов с целью обеспечения множественности источников финансирования НИОКР, их целевой ориентации. Это значит, что помимо госбюджета должно быть промышленное инвестирование, а также из средств местных бюджетов, средств от приватизации, отчислений частных компаний.

Для формирования рынка потенциально привлекательных эффективных инвестиционных проектов для отечественного и иностранного капитала необходимо организовывать выставки инвестиционных проектов, отобранных на государственном уровне, предлагаемых для реализации различным инвесторам.

Литература:

1. Водянов А. Дилемма инвестиционной стратегии государства // РЭЖ .- 1997.- №10.- С. 15-19.
2. Підтримка вітчизняного виробництва: напрямки, критерії / М.Г. Чумаченко, М.М. Нагорська, В.В. Християнівський та ін.. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1999.- 101с.
3. Стройв Е.С. Инвестиционная политика государства: российская действительность и зарубежный опыт // ЭКО.- 1998.- №1.- С. 17.
4. Прилепский М.Б. Камень преткновения – неработающая промышленность // ЭКО.- 1998.- №4.- С. 73-74.
5. Колосов А. Диверсификация инвестиционной деятельности // Бизнес-информ.- 1997.-№15.- С. 47.

АНАЛИЗ АКТИВНОСТИ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ АР КРЫМ

В современных условиях экономика всех регионов Украины, в том числе АР Крым, по-прежнему испытывает значительный недостаток внутренних инвестиционных ресурсов. С целью существенного снижения дефицита средств в регионе для инвестиционной деятельности необходимо обеспечить приток иностранного капитала. Однако увеличение объемов иностранных инвестиций зависит не только от инвестиционной привлекательности региона, но также от активности самих иностранных инвесторов, их готовности вложить свой капитал в различные сферы экономической деятельности. Именно анализу активности иностранных инвесторов в АР Крым и посвящена статья.

Проблемы привлечения иностранного капитала в регионы Украины рассматривались во многих работах украинских ученых. В частности, Б.В. Губский четко определил основные проблемы международного инвестирования в формирующейся рыночной экономике Украины [1, с. 51-57], О. Колосов сформулировал базовые аспекты государственного управления процессами привлечения иностранных инвестиций в страну [2, с. 27-36], Ю.В. Макогон, Ю.А. Гохберг, Т.В. Орехова обосновали главные направления совершенствования механизма привлечения иностранных инвестиций на этапе стабилизации экономики страны [3, с. 76-85].

А.А. Пересада выявил закономерности и основные тенденции в деятельности иностранных инвесторов в экономике Украины в период экономического подъема. Им были обоснованы приоритетные направления вложения иностранного капитала по сферам деятельности, а также сформулированы принципы государственной инвестиционной политики на этапе экономического подъема [4, с. 180-237; 5, с. 106-112].

Росту инвестиционного имиджа регионов Украины была посвящена работа Ж.В. Поплавского и В.Г. Поплавского, в которой авторы провели типизацию регионов Украины по уровню привлекательности, а также сформулировали основные пути достижения высокого уровня инвестиционного имиджа регионов страны [6, с. 47-55].

На уровне крымской экономики заметный вклад в исследование тенденций развития иностранного инвестирования внесли работы С. Велижанского, А. Руденко [7, с. 20-23] и И. Крейдич [8, с. 46-48].

Однако еще не все проблемы иностранного инвестирования нашли отражение в рассмотренных работах, тем более, что на этапе экономического подъема появились новые тенденции и проблемы, которые требуют своего решения. Поэтому основной целью статьи является выявление новых тенденций в активизации иностранного капитала в АР Крым и определение дальнейших перспектив его увеличения.

Иностранные инвесторы в АР Крым стали вкладывать свои капиталы только с 1995 г., что было обусловлено не только экономическими, но и социально-политическими проблемами региона.

За восемь последних лет иностранные инвестиции в экономику Крыма увеличились в 14,4 раза (рис. 1).

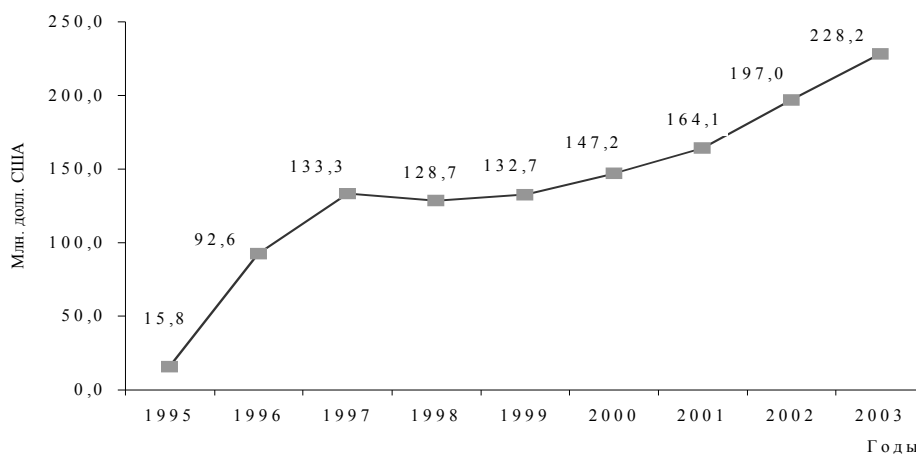


Рис. 1. Объем иностранных инвестиций в экономику Крыма

В 1995 г. в хозяйственный комплекс АР Крым было вложено всего 15,8 млн. долл. США иностранных инвестиций, что составляло 3,3% от общего объема иностранных вложений в украинскую

экономику. В 2003 г. объем иностранных вложений достиг 228,2 млн. долл. США и составил 4,0% от суммы вложений по всей стране. Представленные данные свидетельствуют о некотором росте инвестиционной привлекательности экономики, хотя она еще не достигла необходимого уровня, несмотря на усилия со стороны руководства АР Крым.

Проблема иностранных инвестиций состоит в том, что в мире довольно мало свободных капиталов и очень большой на них спрос, что порождает значительную конкуренцию между странами. В связи с этим для привлечения иностранных инвестиций необходимо создать не только более благоприятные условия, чем в среднем на мировом рынке капиталов, но также убедить иностранного инвестора в действительной выгодности вложений в данный регион. Это сделать довольно сложно в условиях ограниченного числа потенциальных инвесторов и конкурентной борьбы за них между отдельными регионами страны, а также недостаточной стабильности социально-экономической и политической среды в крымском регионе.

Для иностранных инвесторов существенное значение имеют национальные приоритеты в экономике. Если страна, принимающая иностранный капитал, четко ведет политику в отношении инвестирования средств в какую-то конкретную сферу экономической деятельности или регион, что отражается на объемах внутренних инвестиций, в том числе государственных, то иностранные инвесторы в обязательном порядке будут стремиться вложить свои средства также в эту сферу деятельности или регион.

Однако в настоящий момент однозначных национальных инвестиционных приоритетов нет как на уровне государства, так и на уровне отдельных регионов. В связи с этим иностранные инвесторы не спешат вкладывать свои капиталы в экономику, которая не является во всех отношениях стабильной и прибыльной, несмотря на то, что по итогам 2003 г. рейтинговое агентство S & P подняло кредитный рейтинг Украины на 13 пунктов, установив показатель рейтинга на уровне В+.

География иностранных инвесторов показывает, что в крымскую экономику вкладывают свои капиталы инвесторы из различных стран, но прежде всего те, которые являются соседями Крыма (Российская Федерация и Турция), а также государства, стремящиеся к глобальному распространению своих экономических и политических интересов (США и Германия).

В последние годы происходят определенные изменения удельного веса различных стран в инвестировании экономики АР Крым (табл. 1).

Таблица 1. Динамика инвестиционных вложений в экономику АР Крым по наиболее активным странам-инвесторам (за 2000–2003 гг.) *

Страны	Годы							
	2000		2001		2002		2003	
	млн. долл.	% к итогу	млн. долл.	% к итогу	млн. долл.	% к итогу	млн. долл.	% к итогу
Всего	147,2	100	164,1	100	197,0	100	228,2	100
в т.ч.: Австрия	1,3	0,9	1,7	1,0	2,2	1,1	1,3	0,6
Великобритания	1,9	1,3	1,9	1,2	3,4	1,7	3,0	1,3
Виргинские острова	2,9	2,0	5,4	3,3	15,7	8,0	18,1	7,9
Германия	3,7	2,5	3,2	2,0	3,4	1,7	5,8	2,5
Италия	2,8	1,9	2,8	1,7	2,9	1,5	2,8	1,2
Кипр	4,8	3,3	9,5	5,8	12,2	6,2	15,4	6,7
Латвия					6,4	3,2	12,2	5,3
РФ	81,6	55,4	82,9	50,5	86,5	43,9	96,4	42,2
США	11,3	7,7	11,7	7,1	14,9	7,6	17,0	7,4
Турция	1,8	1,2	2,0	1,2	2,1	1,1	2,5	1,1
Узбекистан	18,5	12,5	18,5	11,3	18,5	9,4	18,5	8,1
Швейцария	8,4	5,7	15,1	9,2	16,4	8,3	16,5	7,2

* Рассчитано на основе данных Главного управления статистики в АР Крым

В 2000 г. 55,4% всех вложений в экономику АР Крым было осуществлено Российской Федерацией и 12,5% – Узбекистаном. Совместное вложение капиталов этих двух стран СНГ составляло 67,9% общего объема иностранных инвестиций в крымскую экономику.

За 3 года доля инвестиционных вложений этих двух стран заметно снизилась. В 2003 г. на долю РФ и Узбекистана приходилось чуть более 50%. В то же время существенно активизировались

другие страны и территории, в том числе Виргинские острова с 2,0% до 7,9%, Кипр с 3,3 до 6,7%, Латвия с 0% до 5,3%, Швейцария с 5,7 до 7,2%. Заметно снизили свою инвестиционную активность инвесторы из США, доля которых уменьшилась с 7,7% в 2000 г. до 7,4% в 2003 г.

Объяснение происходящим изменениям можно дать самое разное, но скорее всего здесь действует целый комплекс факторов, которые нельзя не учитывать при анализе иностранного инвестирования в АР Крым.

Во-первых, высокий уровень «тенизации» экономики, отрицательно влияющий на инвестиционный имидж региона. Во-вторых, сложность ведения предпринимательской деятельности в регионе, отсутствие четких и длительных перспектив в инвестиционной деятельности. В-третьих, слабая прогнозируемость социально-экономической и политической ситуации на полуострове. В-четвертых, потребность в значительных объемах вложений, высокие налоги на предпринимательскую деятельность, законодательная неопределенность многих аспектов ведения предпринимательства как для отечественных, так и зарубежных инвесторов. В-пятых, ненадежность крымских партнеров по бизнесу, что существенно повышает риск не только потери дохода, но и начального капитала.

Прилагаемые со стороны руководства АР Крым усилия, а также пусть и медленные, но положительные изменения ситуации в политической, экономической и социальной сферах стали основой для повышения заинтересованности иностранных инвесторов во вложениях в объекты крымской экономики.

Однако выявленные в процессе анализа данные о росте инвестиционных вложений из таких стран и территорий как Виргинские острова, Кипр, Швейцария вызывают некоторые сомнения относительно активности именно иностранных инвесторов.

Суть проблемы состоит в том, что названные страны являются наиболее излюбленными территориями, куда украинские, в том числе крымские криминальные и «теневые» структуры укрывали незаконно полученные доходы, а теперь легализовавшись на этих территориях они возвращаются в АР Крым под флагом иностранного капитала. Для этих сомнений есть все основания, так как в самой Украине настойчиво проводится определенный курс на амнистию «теневого» капитала, который, как правило, получен далеко не честным путем. Реальную же борьбу с отмыванием незаконно полученных доходов Украина стала вести только последние два года в соответствии с требованиями мирового и европейского сообщества.

Осуществляя вложения капитала в хозяйственный комплекс региона, иностранные инвесторы выбирают объекты наиболее привлекательные с их точки зрения. Ранжирование отраслей и сфер деятельности региона по объему вложенного капитала показывает, что в Крыму наиболее привлекательной сферой приложения иностранных инвестиций является санаторно-курортная сфера (рис. 2).

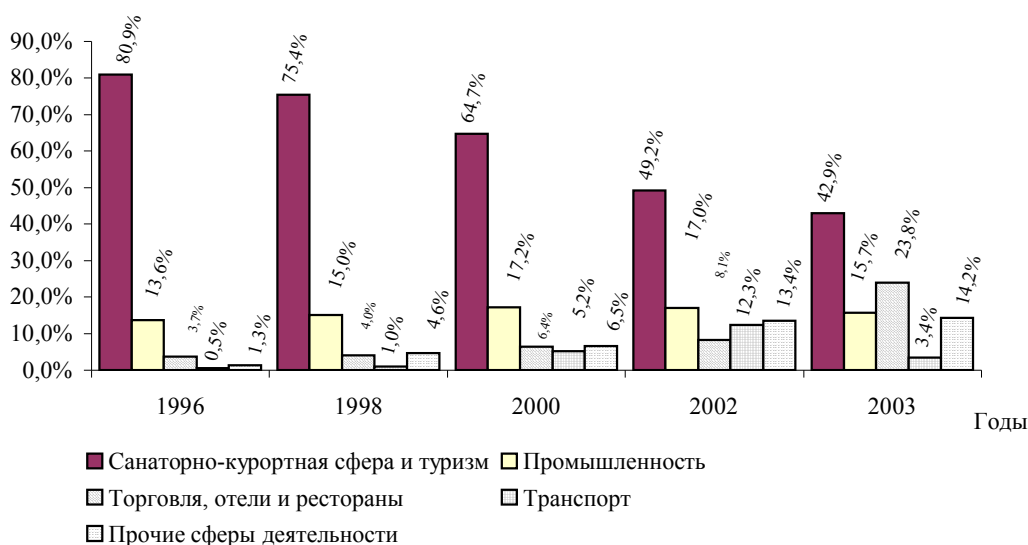


Рис. 2. Распределение иностранных инвестиций по основным сферам деятельности экономики АР Крым

Однако необходимо отметить, что по мере улучшения экономической ситуации в регионе иностранный капитал активнее проникает в такие сферы деятельности как промышленность, торговля, транспорт. Поэтому происходит некоторое снижение доли иностранных инвестиций, направленных в санаторно-курортную сферу и туристический бизнес. Период небольших вложений в рассматриваемую сферу деятельности практически уже прошел. Необходимы значительные объемы инвестиционных ресурсов, которые могли бы существенно улучшить положение в данной сфере деятельности, обеспечить мировой уровень комфорта, лечения, отдыха. В этом направлении активизирует свою деятельность Турция, которая стремится перехватить лидирующее положение у Российской Федерации на рынке санаторно-курортных и туристических услуг.

На начало 2004 г. иностранные инвестиции были вложены в 195 предприятий на территории АР Крым. Причем инвесторы из России вложили свои капиталы в 34 предприятия, турецкие и американские бизнесмены – в 27, представители Кипра – в 18, Германские – в 13, предприниматели из Великобритании – в 10 предприятий, Вергинских островов и Швейцарии – в 6 предприятий. В то же время большинство предпринимателей из других стран вложили капитал в одно-два предприятия.

Следует обратить внимание на то, что значительную часть иностранных инвесторов, осуществляющих вложения капиталов в крымскую экономику, представляют фирмы-аутсайдеры, которые в своих странах не могут на равных конкурировать с ведущими корпорациями. Активно пытаются вложить капитал и те фирмы, которые получили его незаконным путем.

Основная масса предприятий с иностранными инвестициями работает на внутренний рынок Крыма и Украины, и только небольшая часть предприятий экспортирует свою продукцию и услуги за пределы страны. Кроме того, большая часть предприятий с иностранными инвестициями на рынке выступают как импортеры товаров и услуг из-за рубежа и тем самым не способствуют увеличению поступления валюты в Украину.

В 2000 г. на 1 долл. США прироста иностранных инвестиций экспорт продукции и услуг составлял 0,8 долл. США. В 2001 г. это соотношение уменьшилось до 0,5 долл. США, что было связано как с увеличением прироста иностранных инвестиций, так и снижением экспорта продукции предприятиями с иностранным капиталом. В 2003 г. на каждый доллар полученных инвестиций экспорт продукции и услуг составлял 0,4 долл. США. Таким образом, складывается не удовлетворительная тенденция по участию иностранного капитала в производстве конкурентоспособной на мировом рынке продукции. Иностранный инвестор заинтересован в том, чтобы регион больше импортировал продукции, а не выступал равноправным конкурентом на европейском или американском рынке товаров и услуг.

Одним из существенных недостатков современного этапа иностранного инвестирования является то, что иностранные инвесторы, как правило, не очень спешат участвовать в подъеме производственной сферы крымской экономики.

По нашему мнению, проблема здесь состоит в том, что производственная деятельность требует значительно большего объема вложения капитала, чем сферы деятельности по оказанию услуг, а доходы, особенно на первоначальном этапе, могут быть незначительными или их вообще может не быть до выхода объекта инвестирования на проектные показатели. Кроме того, еще одним аспектом этой проблемы является то, что в АР Крым приходят инвесторы с небольшим объемом капитала, и они не могут принять участие во вложениях в крупные инвестиционные проекты.

В АР Крым имеется 7 Территорий Приоритетного Развития (ТПР), возможности которых еще недостаточно используются для привлечения иностранных инвесторов. За три последние года все ТПР региона привлекли иностранных инвестиций на сумму, не превышающую 70 млн. долл. США, что абсолютно недостаточно исходя из предоставленных ими возможностей.

Есть еще одна проблема, которая проявляется в процессе осуществления инвестиционной деятельности. Она сводится к разработке, принятию и реализации инвестиционных проектов. В частности, инвестиционные проекты, которые разрабатываются в Крыму, не всегда отвечают интересам иностранных инвесторов, но важны для крымского региона. Иными словами, интересы иностранного капитала не совпадают с направлениями развития региона, его отдельных городов, районов и предприятий.

Поэтому одной из наиболее важных проблем активизации иностранного капитала в развитии инвестиционного процесса в регионе является разработка таких инвестиционных

проектов, которые, с одной стороны, способствуют подъему экономики региона, а, с другой стороны, – учитывают интересы иностранного партнера.

Для активизации иностранного капитала в АР Крым необходимо:

1) всестороннее использование преимуществ крымского региона как центра украинской рекреации, что позволит повысить приток внутренних инвестиций, а, следовательно, станет побудительным мотивом для иностранных инвесторов, прежде всего, из стран СНГ, а также ряда Западноевропейских стран по вложению своих капиталов;

2) использовать возможности АР Крым как региона, где имеются специфические экономические и политические интересы соседних государств (РФ, Турции), а также ведущих государств мира – США, Германии, Великобритании;

3) более эффективно использовать возможности 7 ТПП региона, чтобы привлечь в АР Крым иностранный капитал в наиболее важные объекты производственной сферы;

4) существенно оживить деятельность регионального финансового рынка, в частности, работу Крымской фондовой биржи, повысить инвестиционную активность банковской системы, в том числе создавать филиалы иностранных банков, что существенно повлияет на приток иностранных инвестиций;

5) дальнейшее развитие должен получить страховой рынок в регионе, особенно с участием широко известных европейских и американских страховых компаний, что окажет наиболее заметное стимулирующее воздействие на приток частных иностранных инвестиций;

6) активно использовать возможности иностранного инвестиционного кредитования под невысокие процентные ставки, особенно объектов, имеющих важное социально-экономическое значение для развития региона, повышения его международного инвестиционного престижа;

7) при Министерстве экономики АР Крым создать единое управление инвестиционной политики, которое взяло бы на себя мониторинг инвестирования в регионе и поиск заинтересованных иностранных инвесторов.

Реализация данных направлений в инвестиционной политике АР Крым позволит заметно заинтересовать иностранных инвесторов вкладывать капитал в экономику региона, участвовать в конкурсах по приватизации крымских предприятий.

Литература:

1. Губський Б.В. Проблеми міжнародного інвестування в Україні // Економіка України. – 1998. – №1. – С. 51-57.
2. Колосов О. Деякі аспекти державного управління залученням іноземних інвестицій в економіку України // Економіка України. – 1998. – №11. – С. 27-36.
3. Макогон Ю.В., Гохберг Ю.А., Орехова Т.В. К вопросу о совершенствовании механизма привлечения иностранных инвестиций в Украину // Наукові праці ДонДТУ. Серія: Економічна. Випуск 49. – Донецьк: ДонНТУ, 2002. – С. 76-85.
4. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
5. Пересада А.А., Зубленко В.В. Реалізація інвестиційних проєктів в Україні // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 106-112.
6. Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Інвестиційний імідж: регіональні аспекти // Фінанси України. – 2004. – №7. – С. 47-55.
7. Велижанський С., Руденко О. Інвестиційна криза в Автономній Республіці Крим і шляхи її подолання // Економіст. – 2001. – №4. – С. 20-23.
8. Крейдич І. До питання про інвестиційну привабливість регіонів // Економіст. – 2001. - №9. – С. 46-48.

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Визначення інноваційної моделі соціального та економічного розвитку як стратегічного пріоритету для України підвищує інтерес науковців, представників владних структур до проблеми створення необхідних умов для розвитку інноваційного підприємництва. Обмеженість загального обсягу і структури фінансових ресурсів, відсутність надійного нормативно-правового та інституційного середовища обумовлює зростання актуальності формування джерел і механізмів фінансування інноваційного підприємництва. До цієї проблеми звертають увагу багато дослідників такі як Ю. Бажал [1], Л. Безчасний [2], А. альчинський [3], В. Геєць [4], А. Чухно [5], окремі її аспекти висвітлювались нами [6-8], у попередніх публікаціях, та іншими авторами [9–12].

Водночас у сучасній економічній думці поки що не розроблена цілісна система заходів щодо визначення можливостей удосконалення форм фінансування інноваційного підприємництва. А тому актуалізується головна мета даної статті – розкрити своєрідність економічних перетворень в інноваційній сфері, обґрунтувати необхідність використання різноманітних, але взаємопов'язаних форм фінансування науково-технічної і інноваційної діяльності.

В останні роки відбуваються досить суттєві зрушення у формуванні нормативно-правової бази та інституціонального середовища інноваційної діяльності. Достатньо назвати Закон України “Про інноваційну діяльність” що в повному обсязі вступив в силу з 1 січня 2004 р. Згідно з цим законом визначається категоріальний апарат, мета і принципи державної інноваційної політики, об'єкти та суб'єкти інноваційної діяльності, державне регулювання, правовий режим інноваційних проектів, продуктів і продукції інноваційних підприємств. Він закладає сучасні механізми державної підтримки інноваційної діяльності, створює правові засади застосування новітніх фінансових інструментів – страхування ризиків, погашення відсотків по кредитах, пільгове кредитування спеціальними кредитно-фінансовими установами. Досить суттєвими є податкові пільги: суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка шляхом можливості залишати 50 % ПДВ та 50 % податку на прибуток, а в окремих випадках - не сплачувати ввізне мито та ПДВ на обладнання і матеріали для інноваційних проектів. В стратегії економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 рр. “Шляхом європейської інтеграції” визначено, що основою стратегічного курсу, його базовим принципом має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови, утвердження України як високотехнологічної держави.

Разом із діючим законодавством України у сфері інноваційної діяльності, яке базується на Конституції України і складається із законів України “Про інвестиційну діяльність”, “Про наукову і науково-технічну діяльність”, “Про наукову і науково-технічну експертизу”, “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” та інших нормативних актів це створює надійне підґрунтя, серйозні стимули для активізації інноваційної діяльності. Подальше інституційно-організаційне забезпечення реалізації пріоритетів технологічного розвитку передбачає удосконалення чинної та розроблення нової нормативно-законодавчої бази науково-технічної і дослідної діяльності, фінансової та організаційної підтримки науки, застосування системи стимулювання, зокрема через податкові переваги [14, с. 133–134].

Крім того, в Україні значної мірою збережений інтелектуальний капітал, заінтересованість чисельного прошарку бізнесменів, науковців, інженерно-технічних працівників до дослідницької діяльності. За показниками дослідницької активності країн в 90-х рр. минулого століття Україна посідала 26 місце – 18138 публікацій, або 0,84 публікації на 1000 мешканців країни [15, с. 64–74].

Інноваційний процес – багатостадіальний. Він об'єднує в собі науку, науково-дослідні та дослідно-експериментальні роботи, прикладні розробки, їх комерційне освоєння в єдину систему нововведень. Для кожної стадії інноваційного процесу притаманні свої особливості, пов'язані з організацією та фінансуванням робіт, інтересами їх учасників, формами та методами залучення інвестиційних і фінансових ресурсів. Значна тривалість та висока затратність інноваційної діяльності, невизначеність очікуваних результатів, високий рівень невдач та ризику, різноманітність механізмів та способів реалізації спеціалізованих знань спричинюють необхідність творчого підходу до фінансового управління інноваційним процесом, об'єднання інтересів і зусиль його учасників. На думку провідних фахівців, осучаснення практики діяльності у інноваційній сфері повинно включати роботи по створенню базової цілеспрямованої системи НДДКР, що забезпечить ефект взаємозв'язку між діяльністю в технологічній сфері і економічним ростом, стимулюватиме розвиток потенціалу для

впровадження в тому числі й іноземних технологій за рахунок диференціації системи фінансування та органічно поєднає діяльність відповідних інститутів та фірм у сфері науки, техніки, технології та маркетингу [13, с. 54–55].

Проте існують суттєві перепони, які здатні “заблокувати” всі позитивні напрацювання закону і дослідницької активності. Чільне місце серед них займає фінансовий дефіцит, який паралізує всі складові інноваційного процесу, що об’єднує в собі науку, технологію, підприємництво й менеджмент в єдину систему нововведень із спеціальними властивостями.

Незадовільним лишається і рівень державного фінансування науково-технічної і інноваційної діяльності, що є певним свідченням загальної слабкості фінансової системи країни. В той же час розвинуті країни демонструють можливості формування грошової бази під бюджетні задачі. Наприклад Банк Японії майже на 80 % формував у 2002 році ресурси під бюджетні задачі; аналогічна ситуація спостерігається в США. За даними ФРС, при величині грошової бази долара близько 700 млрд. дол. (жовтень 2002 р.), на державні казначейські облигації, припадає приблизно 600 млрд. дол., які були емітовані в результаті фінансування різних бюджетних програм [16, с. 7–8].

Зазначимо, що обнадійливим в Україні для пожвавлення інноваційної діяльності підприємств є те, що вже 3 роки поспіль зростають обсяги інвестицій в основний капітал (табл. 1).

Таблиця 1. Обсяги інвестицій в основний капітал

	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млн. грн.	23649	32573	37178	49638
Темпи зростання інвестицій в основний капітал, % до попереднього року	114,4	120,8	108,9	127,7

У технологічній структурі інвестицій в основний капітал зростає частка витрат на придбання машин, обладнання, устаткування для новозбудованих об’єктів і для реконструкції та технічного переоснащення діючих підприємств. У 2003 р. питома вага цих витрат становила 56,0 % від загального обсягу (у 1999 р. – 47,1 %) [13, с. 9].

Підґрунтям для подальшого розгортання інвестиційного потенціалу може стати удосконалення амортизаційної політики. Потрібне створення економічних та правових засад амортизаційної системи, орієнтованої на прискорення науково-технічного переозброєння підприємств, активізацію інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності з цією метою доцільно стимулювати інвестиційну ініціативу суб’єктів господарювання шляхом надання цільових податкових знижок на інноваційний розвиток, економічну модернізацію підприємств. При цьому необхідно не лише прискорити темпи інвестування в основні фонди, але реалізувати заходи, спрямовані на розширене інноваційне відтворення основних фондів шляхом істотної активізації реновацій цих процесів, їх масової заміни у разі відпрацювання нормативного терміну.

Не менш важливим є запровадження подібних економічних стимулів для комерційних банків. Створення системи пільгового рефінансування у разі подання ними пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів з розроблення і впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції сприятиме пожвавленню участі банків у фінансуванні інноваційної діяльності. Підставою для цього є більш стабільна робота банківської системи протягом останніх років, посилення її позитивного впливу на соціально-економічний розвиток країни. Зокрема, протягом 2000–2003 рр. довгострокові кредитні вкладення банків збільшилися в 11,7 раза (на 25,6 млрд. грн.) у т.ч. за 2003 р. – в 2,6 раза (17,3 млрд. грн.), і становили на кінець року 28,1 млрд. грн., або 38,3 % сумарного кредитного портфеля банків проти 17,2 % на 1 січня 2000 р. [14, с. 97].

Перша стадія інноваційного процесу – фундаментальні дослідження, вимагає удосконалення системи державного фінансування. При цьому мова повинна йти не тільки про значне зростання рівня бюджетного фінансування, але й про зростання за рахунок пошуку шляхів забезпечення успішного комерційного використання ідей, які є результатом фундаментальних досліджень. Держава має стати безпосереднім замовником і організатором досліджень і розробок науково-технічного характеру, підтримувати фундаментальну науку для створення власних високих технологій.

З цією метою доцільно збільшити бюджетні видатки (у межах не менш як 1,5–1,7 % від ВВП на першому етапі і до 2,0–2,5 % – на другому етапі), залучити позабюджетні асигнування

[14, с. 133]. Саме на цьому акцентується увага в підготовленій урядом України «Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 рр. шляхом європейської інтеграції».

Крім того, наголошується, що на сучасному етапі актуалізується проблема зміцнення матеріально-технічної бази наукових установ, оснащення їх комп'ютерною технікою, новітнім обладнанням та приладами, створення належно оснащених регіональних та міжгалузевих центрів спільного користування.

На наступному етапі актуалізується проблема підвищення рівня комерціалізації результатів наукових досліджень. І це цілком зрозуміло: адже інноваційна діяльність пов'язана із значним ризиком. Зменшити інноваційні ризики високотехнологічних підприємств та венчурного капіталу можливо за допомогою спеціальних фондів, введення в практику державного замовлення на впровадження у виробництво пріоритетних інновацій.

Така перспективна форма фінансування венчурного бізнесу, як інноваційний фонд - фонд фінансових ресурсів, зібраних з метою фінансування новітніх науково-технічних розробок, на відміну від безпосереднього перерахування коштів від інвестора до виконавця інноваційного проекту, передбачає ряд додаткових заходів для зменшення ризику та розподілу можливих збитків між групою інвесторів. Мета інноваційного фонду полягає у наданні на конкурсній основі коштів тим науковим колективам, окремим науковцям, фінансування розробок яких пов'язано з великим комерційним ризиком.

Найбільш поширені у технологічно розвинених країнах моделі інноваційних фондів передбачають передачу засновниками інноваційному фонду своїх коштів з правом володіння, використання та розпорядження ними для залучення широкого кола спеціалістів різного профілю до розв'язання поставлених задач, стимулює їх до пошуку нетрадиційних шляхів їх вирішення. Акумуляуючи грошові кошти засновників, фонди охоплюють всі фази інноваційного процесу – від фундаментальних наукових розробок до використання кінцевими споживачами нововведень. Використання принципів фінансового партнерства створює умови для отримання прибутків пропорційно первісне внесеному капіталу. Пільгові кредити надаються на конкурсній основі виконавцям проекту. Як правило, це малі або середні венчурні фірми, спеціально створені колективи спеціалістів різного профілю для виконання єдиної задачі.

Зазначимо, що в Україні депресивний стан розвитку малого інноваційного підприємництва спричинений відсутністю умов для його інтеграції у процеси інноваційного розвитку великих підприємницьких структур і економіки взагалі. З огляду на це, за оцінкою провідних фахівців, Уряд має розробити систему нормативів та стимулів щодо науково-технічної та виробничої кооперації великого, середнього і малого підприємництва у сфері інноваційної діяльності [13, с. 135].

Взаємовідносини венчурних фірм з інноваційними фондами визначаються можливостями фінансування за рахунок власних коштів і загальною потребою в фінансуванні наукових досліджень, інженерних розробок. В залежності від типу венчуру (внутрішній або зовнішній), висновку аудиторської фірми щодо конкурентоспроможності та ефективності проекту визначається спосіб його фінансування. Об'єднання багатьох різних інвесторів та зусилля багатьох спеціалістів для вирішення поставлених задач забезпечують досить високу гнучкість такої системи фінансування, її можливість накопичувати достатні ресурси, передбачити розподіл ризику та, відповідно, можливих збитків між інвесторами.

Успішне фінансування венчурного бізнесу обумовлюється по-перше, особливою схемою діяльності; по-друге, застосуванням різних форм венчурного фінансування та груп венчурних інвестицій; по-третє, умовами венчурного інвестування. Венчурний капітал не потребує гарантії з боку підприємства, яке фінансується. Він вноситься на певний термін (як правило до 7 років) в статутний фонд фірми без застави, на безпроцентній основі. Економічні інтереси венчурних фінансистів реалізуються шляхом отримання засновницького прибутку після виходу акцій підприємства на відкритий ринок.

Можуть мати місце і одночасне фінансування із різних джерел, що пояснюється різним призначенням інвестицій: стартові інвестиції; фінансування початкової стадії; фінансування розвитку; фінансування певної операції. Принцип багатоджерельного фінансування (шляхом створення позабюджетних фондів фінансування НДДКР, через залучення приватного капіталу, комерційних банків, інших фінансово-кредитних установ, використання фондів інструментів) в найбільшій мірі відповідає реаліям перехідної економіки України.

Успішне функціонування фондкових механізмів в економіці західних країн представляє значний інтерес для України, де тільки започатковуються основи венчурного бізнесу (zareєстровано 7 венчурних фондів, 4 з яких є активними), діє лише 3 інноваційних центри, створено 8 технологічних парків. Стає зрозумілим, що потрібна активізація організаційної роботи зі щорічного проведення конкурсу вітчизняних інновацій та венчурних ярмарок, як механізмів першочергового забезпечення інвестиціями найбільш перспективних інноваційних проєктів.

Чільне місце у механізмі використання фінансових ресурсів повинно зайняти інвестування у розвиток сфер, пов'язаних з відтворенням людського капіталу. Це постійно оновлюваний ресурс економіки, пов'язаний з результатами інтелектуальної діяльності людей, що визначає довгострокове зростання економіки, а його задіяння обумовлює появу у багатьох країнах інтелектуального підприємництва – виняткового феномена успішної підприємницької активності у сучасному суспільстві знань [13, с. 21–27]. Необхідно передбачити збільшення держзамовлення на підготовку кадрів для інноваційного підприємництва, передусім інноваційних менеджерів та фахівців з венчурного інвестування.

За нашим переконанням, вирішення питання фінансування венчурного бізнесу через інноваційні фонди дозволить переорієнтувати підприємницькі структури із сфери торговельно-посередницької діяльності до виробничо-технологічної сфери, що буде сприяти економічному зростанню і досягненню конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств на внутрішньому та міжнародному ринках. Оптимальне поєднання усіх джерел фінансування, використання сучасних механізмів їх використання сприятиме комплексному вирішенню проблем активізації науково-технічної та інноваційної діяльності, посиленню їх впливу на соціально-економічний розвиток України.

Література:

1. Бажал Ю.М. Знаннева економіка: теорія і державна політика // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 71–86.
2. Безчасний Л.К. Про механізм мотивації до наукової і науково-технічної діяльності в умовах ринкової економіки // Економіка України. – 1995. – № 8. – С. 15–23.
3. Гальчинський А.С., Геєць В.М. та ін. Інноваційна стратегія українських реформ. – К.: НІСД, 2002. – 336 с.
4. Геєць В. Структура економіки: структурна політика її стабілізації // Економіка України. – 1995. – № 4. – С. 15–29.
5. Чухно А. А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 48–55.
6. Сизоненко В.О. Фінансування інноваційного підприємництва: пошук джерел і механізмів використання // Фінанси України. – 2002. – № 11. – С. 35–40.
7. Сизоненко В.О. Інноваційні фонди як форма фінансування венчурного бізнесу // Економіка Крима. – 2003. – № 10. – С. 43–46.
8. Сизоненко В.О. Інтелектуальний потенціал як умова зростання промислового виробництва // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наук.праць. Вип.4. – К.: КНУ, 2004. – С. 95–103.
9. Васюренко О., Пасічник І. Шляхи розвитку кредитного забезпечення інноваційної діяльності // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 23–28.
10. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – К.: МАУП, 2000. – 148 с.
11. Овчаренко Л.В. Інноваційне підприємництво: світовий досвід та реалії України // Економіка. Фінанси. Право. – 2001. – № 2. – С. 17–21.
12. Тканка Л. Інноваційно-інвестиційні процеси як чинник економічного зростання. – Вісник КНУ. Економіка. – 2000. – № 41. – С. 20–24.
13. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. Під заг. ред. А.П.Гальчинського, С.В.Львовичкіна, В.П.Семіноженка. – К.: ХФ НІСД, – 261 с.
14. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки), „ Шляхом Європейської інтеграції”. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
15. Маршакова-Шайкевич И.В. Исследовательская активность стран мира в конце XX в. (статистическая оценка) // Вопросы философии. – 2002. – № 12. – С. 64–74.
16. Ершов М. О фінансових механізмах економічного зростання // Вопросы экономики. – 2002 – № 12. – С. 4–16.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙТИНГУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Інвестиції і формуючі їх інші результативні і факторіальні показники виявляють свій вплив на розвиток тієї чи іншої економічної системи не обособлено, не порізно, а в єдиній системі в їхній сукупності. Наявність такої системи, очевидного взаємозв'язку її структурних елементів визначає можливість і необхідність вивчення характерних залежностей з відповідними кількісними параметрами. У рамках наявної статистичної інформації такі залежності можуть бути визначені за допомогою системи методів, що включає монографічний (описовий), порівняльний - по регіонах, групах регіонів, простих і комбінаційних угруповань (по основних факторах і умовах регіонального розвитку, насамперед, матеріально-технічної бази й інвестиційної складової); графічного і кореляційно-регресійного аналізу.

Оскільки інвестиційні можливості регіону визначаються різними джерелами, то врахування тільки одного чи декількох з них при оцінці інвестиційної привабливості регіону не дає вірогідного результату. У даній статті пропонуються нові підходи до визначення інтегральних показників інвестиційної привабливості в розрізі регіонів України, що вбирають у себе позитивні напрацьовані методичні підходи і позбавлені деяких властивих їм недоліків.

Інвестиційний клімат економіки може характеризуватись двома складовими: інвестиційним потенціалом і інвестиційною активністю [1, с. 38]. Статистичні дані по регіонах України й виконані розрахунки показують, що між поточною інвестиційною привабливістю регіонів і поточною інвестиційною активністю існує певний зв'язок. Слід також зазначити, що існує взаємозв'язок інвестиційного потенціалу й інвестиційної активності у сферах економічної діяльності.

Аналіз інвестиційного потенціалу українських регіонів, який був виконаний вітчизняними фахівцями за методикою І.О. Бланка [2, с. 94-104], показав, що Дніпропетровська область у 2000-2001 рр. займала друге місце в інвестиційному рейтингу 25 регіонів України [3, с. 47-48].

Інвестиційний потенціал регіону являє собою складне економічне явище: він формується сукупним впливом окремих приватних факторів. Кількісна оцінка даного показника може бути здійснена за допомогою розрахунку інтегрального коефіцієнта, що враховує особливості трансформаційних процесів в економіці. Отже, постає задача обґрунтування складу приватних факторів, що здійснюють вплив на інвестиційну привабливість регіону, і вибору методики поєднання їхніх кількісних характеристик в інтегральний вимірник. Така система інвестиційно-значимих факторів пропонується для аналізу інвестиційних процесів як в цілому по економіці досліджуваного регіону, так і для визначення рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України.

Теоретично кількість приватних ознак, що поєднуються для розрахунку інтегрального коефіцієнта, могла б бути безкінечно великою величиною. Однак на основі застосування якісного аналізу коло досліджуваних приватних ознак було обмежене порівняно невеликою кількістю інвестиційно-значимих показників.

У підсумку, наведений склад показників для комплексної оцінки інвестиційної привабливості регіону на основі інвестиційного потенціалу містить наступні елементи: виробничо-фінансовий, соціальний, природно-ресурсний потенціал і фактори, що негативно впливають на інвестиційну привабливість регіону, тобто характеризуючі рівень ризиків інвестиційних вкладень. У цілому, виділено 25 інвестиційно-значимих приватних ознак (табл. 1).

Для розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості регіону необхідно зіставити отримане числове значення кожного інвестиційно-значимого показника по даному регіону з середньоукраїнським значенням цього ж показника, або, іншими словами, провести стандартизацію. В результаті інтегральний показник у середньому по Україні приймається рівним 1,0 або 100%, а значення інтегральних показників, розрахованих для регіонів України, визначаються стосовно середньоукраїнського рівня.

По п'ятьох негативних показниках спочатку стандартизовані числові вирази є негативними величинами, а в цілому по Україні середня стандартизована величина по кожному негативному показнику складає -1 (мінус одиниця). Ми виходили з того, що інтегральний показник у середньому по Україні приймається рівним 1, а середні стандартизовані значення негативних показників - мінус 1.

Таблиця 1. Склад інвестиційно-значимих показників для визначення інтегрального рівня інвестиційної привабливості регіонів України

Факторні властивості	Інвестиційно-значимі приватні показники та одиниці їх виміру
Виробничо-фінансовий потенціал	Обсяг промислового виробництва у розрахунку на душу населення регіону на 1 особу, грн.
	Темпи зміни обсягу промислового виробництва, у % до попереднього року
	Індекс фізичного обсягу продукції по галузям виробництва, %
	Рентабельність продукції, %
	Рентабельність активів, %
	Темпи росту об'єму основних фондів підприємств галузі по повній балансовій вартості, %
	Коефіцієнт оновлення основних фондів підприємств галузі, %
	Коефіцієнт поточної ліквідності, %
	Рівень розвитку малого підприємництва, %
	Питома вага інвестицій в основний капітал за рахунок власних коштів, %
	Інвестиції в основний капітал, спрямовані на охорону навколишнього природного середовища і раціональне використання природних ресурсів, грн. на 1 особу
	Обсяг роздрібною торгівлі у розрахунку на душу населення, грн. на 1 особу
	Експорт продукції в дальнє і ближнє зарубіжжя у розрахунку на душу населення, дол. на 1 особу
Соціальний потенціал	Соціальна значимість галузі, %
	Забезпеченість населення житлом, кв. м. на 1 особу
	Забезпеченість населення приватними легковими автомобілями, шт. на 1 тис. населення
	Забезпеченість регіону автомобільними шляхами з твердим покриттям, км на 1 тис. км ² території
	Обсяг платних послуг для населення, грн. на 1 особу
	Рівень життя населення регіону, %
Природно-ресурсний потенціал	Наявність землі сільськогосподарського призначення, тис. га на 1 особу
Факторні властивості	Інвестиційно-значимі приватні показники та одиниці їх виміру
Фактори, що спричиняють негативний вплив на інвестиційну привабливість регіону	Частка збиткових підприємств, %
	Частка малозабезпеченого населення, у % до попереднього року
	Питома вага робітників, працюючих в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, на кінець року, %
	Рівень безробіття, %
	Рівень злочинності, %

Різниця між середніми величинами позитивного і негативного показників складає $1 - (-1) = 2$. Тому вважаємо, що для адекватного перетворення негативних величин у позитивні, необхідно додати +2 до кожної регіональної стандартизованої негативної величини показника.

Вважаємо за можливе застосування наступної формули для визначення інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості регіону в цілому:

$$I_R = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{X_{ir}}{X_i} S_i}{\sum_{i=1}^n S_i}, \quad (1)$$

де I_R - інтегральний рівень інвестиційної привабливості регіону r , що порівнюється з середньоукраїнським рівнем, прийнятим за 1,00;

$r = 1, \dots, 24$ - області України;

$i = 1, \dots, n$ - зводимі приватні індикатори (показники);

n - число показників, що зводяться;

S_i - ваговий бал i -го показника;

X_{ir} – числове значення і-го показника по регіону г;

X_i – числове значення і-го показника по Україні;

X_{ir}/X_i – стандартизоване числове значення і-го показника по регіону г.

На відміну від більшості методик, що здійснюють оцінку ваги внеску кожного стандартизованого показника експертним шляхом, нами застосовані однакові вагові коефіцієнти, що дорівнюють 1. Вважаємо, що в даний час відсутній єдиний методичний підхід до визначення значимості внеску тієї або іншої досліджуваної ознаки в сукупну інвестиційну привабливість регіону. Процедура застосування методу експертних оцінок, приводить, на наш погляд, до ще більшої суб'єктивності отриманого результату. У зв'язку з цим, знаменник формули (1), що розраховується для визначення інтегрального коефіцієнта інвестиційної привабливості регіону, включає загальну кількість стандартизованих показників.

Використовуючи кількісні оцінки інвестиційно-значимих показників та формулу (1), розрахуємо інтегральний показник інвестиційної привабливості Дніпропетровської області в динаміці за 2000-2003 рр. (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка складових інвестиційного потенціалу Дніпропетровської області за період з 2000 по 2003 рр.

Роки	Потенціал			Фактори	Інвестиційний потенціал
	Виробничо-фінансовий	Соціальний	Природно-ресурсний		
2000	1,42	0,99	0,05	-1,17	0,83
2001	1,43	1,04	0,10	-1,12	0,87
2002	1,32	1,10	0,10	-1,10	0,87
2003	1,28	1,30	0,10	-0,85	0,91

Використовуючи запропоновану методику, можемо визначити рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України. За результатами виконаних розрахунків визначені інтегральні індекси для регіонів України у 2003 р. (табл. 3)

Таблиця 3. Інтегральні індекси інвестиційної привабливості регіонів України у 2003 р.

№ з/п	Регіони України	Інтегральний індекс інвестиційної привабливості
1.	Автономна Республіка Крим	1,21
2.	Вінницька область	0,72
3.	Волинська область	0,87
4.	Дніпропетровська область	1,85
5.	Донецька область	1,33
6.	Житомирська область	0,72
7.	Закарпатська область	0,94
8.	Запорізька область	1,59
9.	Івано-Франківська область	0,93
10.	Київська область	1,94
11.	Кіровоградська область	0,79
12.	Луганська область	0,80
13.	Львівська область	1,25
14.	Миколаївська область	1,20
15.	Одеська область	1,66
16.	Полтавська область	1,36
17.	Рівненська область	0,84
18.	Сумська область	0,93
19.	Тернопільська область	0,76
20.	Харківська область	1,54
21.	Херсонська область	0,82
22.	Хмельницька область	0,84
23.	Черкаська область	0,85
24.	Чернівецька область	0,77
25.	Чернігівська область	0,82

Отже, як бачимо, у 2003 р. найвищий рейтинг інвестиційної привабливості мала Київська область (1,94), а найнижчий – Житомирська область (0,92).

На підставі інтегрального індексу можна згрупувати регіони України. Для групування нами пропонується шкала, відповідно до якої можна виділити:

- найбільш інвестиційно-привабливі регіони (значення інтегрального індексу від 1,00 і вище);
- інвестиційно-привабливі регіони (значення інтегрального індексу від 0,90 до 1,00);
- мало інвестиційно-привабливі регіони (значення інтегрального індексу від 0,80 до 0,90);
- інвестиційно непривабливі регіони (значення інтегрального індексу нижче, ніж 0,80).

На основі визначених індексів інвестиційної привабливості регіонів України і запропонованої шкали визначимо рейтинги інвестиційної привабливості регіонів України за 2003 р. (табл. 4).

Таблиця 4. Групування регіонів України згідно з індексом інвестиційної привабливості за 2003 р.

Порядковий номер у групі	Області України	Сума індивідуальних індексів	Інтегральний індекс
Найбільш інвестиційно-привабливі регіони			
1.	Київська область	41,63	1,94
2.	Дніпропетровська область	33,36	1,85
3.	Одеська область	29,90	1,66
4.	Запорізька область	28,54	1,59
5.	Харківська область	27,70	1,54
6.	Полтавська область	24,40	1,36
7.	Донецька область	23,98	1,33
8.	Львівська область	22,55	1,25
9.	Автономна Республіка Крим	21,84	1,21
10.	Миколаївська область	21,63	1,20
Інвестиційно-привабливі регіони			
1.	Закарпатська область	16,84	0,94
2.	Івано-Франківська область	16,79	0,93
3.	Сумська область	16,78	0,93
Мало інвестиційно-привабливі регіони			
1.	Волинська область	15,75	0,87
2.	Черкаська область	15,14	0,85
3.	Рівненська область	15,11	0,84
4.	Хмельницька область	15,12	0,84
5.	Чернігівська область	14,57	0,82
6.	Херсонська область	14,56	0,82
7.	Луганська область	14,47	0,80
Інвестиційно непривабливі регіони			
1.	Кіровоградська область	14,30	0,79
2.	Чернівецька область	13,89	0,77
3.	Тернопільська область	13,71	0,76
4.	Вінницька область	12,92	0,72
5.	Житомирська область	12,91	0,72

Отже, як свідчать дані табл.4, Дніпропетровська область входить у першу групу регіонів України й займає друге місце за рівнем інвестиційної привабливості (після Київської області).

Запропонований методичний підхід визначення інвестиційної привабливості регіонів України базується на оцінці як індивідуальних індексів інвестиційного потенціалу на основі співставлення інвестиційно-значимих показників складових інвестиційного потенціалу, так і інтегральних показників інвестиційної привабливості, що дає можливість об'єктивно оцінити

інвестиційну привабливість регіону не тільки на основі виробничо-фінансового потенціалу, а й соціально-економічного, природно-ресурсного потенціалів та з урахуванням інвестиційно негативних факторів.

Слід, однак, зазначити, що запропонована шкала значень інтегрального індексу інвестиційної привабливості не є досконалою і потребує більш суттєвого теоретичного підґрунтя з урахуванням загальної тенденції розвитку України в цілому, що безпосередньо впливає на рівень розвитку її окремих регіонів.

Література:

1. Недашківський М.М., Данілов О.Д. Інвестиційні процеси в Україні: Навч. посібник. – Ірпінь, 2001. – 178 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х т.– К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – Т.2. – 512 с.
3. Крейдич І. До питання про інвестиційну привабливість регіонів // Економіст. – 2001. - № 9. – С. 46-48.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ЛОНГІТЮДНИХ ДАНИХ ПРИ
ПРОГНОЗУВАННІ СКЛАДОВИХ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Моделі, які базуються на використанні лонгитюдних (панельних) даних є досить поширеними при моделюванні процесів на мікрорівні, особливо при моделюванні доходів та споживання домогосподарств, аналізі ринку праці, тощо. Сьогодні, в зв'язку з надзвичайною актуальністю підвищення ефективності регіональної політики у всіх колишніх країнах Радянського Союзу, значення сучасного апарату моделювання на основі лонгитюдних даних повинно, на наш погляд, стрімко зростати. Дійсно, регіональні соціально-економічні та політичні процеси легше моделювати та аналізувати при використанні саме цього апарату, тому що він дозволяє виявити та виокремити регіональні особливості [1, 2]. Необхідність застосування моделей лонгитюдних даних в першу чергу стосується прогнозування складових місцевих бюджетів. Слід визначити, що українськими вченими пропонуються певні економіко-математичні підходи до оцінювання надходжень до бюджетів, моделювання податкової політики, економетричного аналізу певних показників бюджетної системи [3, 4]. Але на жаль, вони, сьогодні, не досить широко застосовуються в практичній діяльності, не проводиться порівняльний аналіз застосування різних економетричних методів та моделей, відповідність отриманих результатів поставленій меті. Більш того не розроблено чіткої методології моделювання складових бюджету в єдиній системі, фактично відсутні практичні наробки по застосуванню моделей лонгитюдних даних [2, 4].

В зв'язку з практичною відсутністю як теоретичних, так і практичних наробок по застосуванню моделей лонгитюдних даних при аналізі та моделюванні механізмів бюджетного регулювання на регіональному рівні, при прогнозуванні складових бюджетів місцевих органів влади надзвичайно важливою є відповідь на питання: в чому ж полягає їх особливість, в чому їх перевага порівняно з іншими регресійними моделями? Які типи моделей на основі лонгитюдних даних існують та які методи оцінювання необхідно застосовувати? Яким чином підбирати відповідний тип лонгитюдної моделі? Крім того, надзвичайно актуальною та практично не розробленою залишається проблема побудови оригінальних моделей лонгитюдних даних складових бюджетів місцевих органів влади з урахуванням регіональних особливостей.

Перш ніж застосовувати апарат лонгитюдного моделювання до формалізації складових бюджетів місцевих органів влади необхідно проаналізувати особливості даного класу моделей та їх принципову відмінність від широко розповсюджених на практиці класичних регресійних моделей. Необхідно зазначити, що даний клас моделей базується на специфічній вхідній інформації, а саме, на лонгитюдних (панельних) даних, які є спостереженнями за певною ознакою об'єктів однієї сукупності (наприклад: індивідууми, фірми, регіони, країни, тощо) протягом рівновіддалених періодів часу. Фактично лонгитюдні дані є комбінацією варіаційних та часових рядів. Можливість використання лонгитюдних даних дозволяє економістам будувати та оцінювати більш складні та більш реалістичні моделі, ніж просто моделі, які будуються окремо на основі або часових, або варіаційних рядів.

В загальному вигляді модель лонгитюдних даних може бути представлена наступним чином:

$$Y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

де Y_{it} - значення досліджуемого показника для i -го об'єкта (регіона, фірми, тощо) в t - період часу; $i=1,2,3,\dots,N$; $t=1,2,3,\dots,T$; $X'_{it} = \{X_{1it}, X_{2it}, \dots, X_{kit}\}$ - вектор порядку $(k \times 1)$ пояснюючих змінних (факторів); ε_{it} - збурення для i -го об'єкта(регіона, фірми, тощо) в t -період часу; $i=1,2,3,\dots,N$; $t=1,2,3,\dots,T$; α - скаляр; β_{it} - параметри моделі, що вимірюють часткові ефекти від зміни X_{it} в період t для певного i .

Модель (1) є занадто загальною, тому необхідно ввести додаткові обмеження на параметри моделі для її практичного застосування. Стандартним припущенням, яке є дійсним для багатьох емпіричних ситуацій є припущення постійності параметрів β_{it} для всіх значень t та i . При такому припущенні модель (1) приймає вигляд:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \dots + \beta_k X_{kit} + \varepsilon_{it}, \quad (2)$$

Модель типу (2) можна розглядати, як загальну модель лонгитюдних даних (pooled model), яка фактично є регресійною моделлю на множині лонгитюдних даних. Специфіка моделей лонгитюдних даних надає можливість додатково розбивати збурення на декілька компонентів та відповідно

перетворювати загальну модель (2) в моделі лонгітюдних даних з однокомпонентною та двох компонентною помилками [1, 2].

Найбільш поширеними на практиці є моделі з однокомпонентною помилкою (або одновимірними шоками), тобто в яких ми можемо виділити один окремий компонент збурення моделі (2) в вигляді:

$$\varepsilon_{it} = \mu_i + u_{it} \quad (3)$$

де μ_i позначає неспостережамі специфічні індивідуальні ефекти, а u_{it} – залишкові шуми, або збурення. При цьому, якщо збурення моделі лонгітюдних даних представлені у вигляді (3), то μ_i , які є інваріантними стосовно часу t , можуть пояснювати будь-які індивідуальні специфічні ефекти, не враховані в регресійній моделі. В цьому випадку їх можна розглядати як властивості окремого представника сукупності, які не піддаються спостереженню та вимірюванню. Залишкові шуми u_{it} змінюється в залежності від представника сукупності і може розглядатися як звичайне збурення в регресійній моделі.

Моделі лонгітюдних як з однокомпонентною та двох компонентною помилками в свою чергу розділяються на моделі з фіксованими ефектами та моделі з випадковими ефектами. Різниця між ними залежить від того, чи розглядаються відповідно виділені компоненти збурень, як фіксовані величини, чи як випадкові величини. Якщо ми розглядаємо μ_i як N невідомих фіксованих параметрів, то модель (2) зі збуреннями у вигляді (3) буде відноситись до класу стандартних моделей лонгітюдних даних з фіксованими ефектами (fixed effects models) та може бути записана у вигляді:

$$Y_{it} = \mu_i + X'_{it}\beta + u_{it} \quad (4)$$

Ще раз підкреслимо, що припущення за яким середній рівень для i -го об'єкту може відрізнитись від середнього рівня j -го, але є постійним для різних періодів часу вводиться в модель за допомогою різних значень перетина μ_i ; $i=1,2,3,\dots,N$. Особливість моделі (4) полягає у тому, що для різних об'єктів буде оцінено різні значення констант μ_i , які відображають вплив факторів, що є специфічними саме для них. У той же час, оцінені параметри β_j будуть однаковими для всіх об'єктів та всіх періодів часу. Крім того, іншою особливістю моделей лонгітюдних даних з фіксованими ефектами є відсутність спільного перетину α , оскільки при його наявності ми попадаємо в пастку досконалої мультиколінеарності.

В стандартному випадку припускається, що збурення u_{it} моделі (4) є незалежними однаково розподіленими випадковими величинами для всіх об'єктів та періодів часу з нульовим математичним сподіванням та постійною дисперсією σ_u^2 . Якщо припускається, що μ_i можуть трактуватись, як реалізації незалежних від X_{it} випадкових величин з розподілу з середнім α та дисперсією σ_μ^2 , то модель відноситься до класу стандартних моделей лонгітюдних даних з випадковими ефектами (random effects models). В випадку моделей з випадковими ефектами перетини μ_i трактуються, як випадкові величини, що мають нульове математичне сподівання, а збурення u_{it} припускаються некорельованими для різних періодів часу. За такими припущеннями модель з випадковими ефектами має вигляд:

$$Y_{it} = \alpha + X'_{it}\beta + \mu_i + u_{it} \quad (5)$$

де α є спільним перетином. Отже в моделі з випадковими ефектами на відміну від моделей з фіксованими ефектами можна виділити та окремо оцінити спільний перетин. Слід зазначити, що тип моделей обирається на основі проведення послідовності тестів. За допомогою F-тесту вирішується чи можна представити лонгітюдну модель з єдиним перетином, чи з різними. Якщо з різними, то подальше застосування Хаусман-тесту показує якими необхідно вважати перетини: фіксованими величинами (в такому випадку необхідно застосовувати модель лонгітюдних даних з фіксованими ефектами), або випадковими (відповідно застосовується модель лонгітюдних даних з випадковими ефектами) [2, 5].

Застосування моделей лонгітюдних даних, як з фіксованими, так і з випадковими ефектами в емпіричних дослідженнях має значні переваги та додаткові можливості порівняно з іншими підходами. Перш за все це стосується можливості врахування неоднорідності об'єктів, збільшення інформаційної бази, врахування динаміки процесів, зменшення зміщень в агрегованих даних. Крім того вони дають можливість будови більш складних моделей економічних процесів ніж при окремому застосуванні варіаційних чи часових рядів, оскільки поєднують крос-варіаційний вимір з часовим.

Звичайно, метод використання лонгітюдних даних має свої недоліки. До небезпечних пасток, у які можна потрапити, застосовуючи дану економетричну техніку перш за все відносяться :проблема відбору, помилка виміру, проблеми збору даних, короткостроковий період часу [1, 2]. Проте у більшості випадків вигоди переважають, і цей метод стає досить важливим у прикладних економічних дослідженнях, зокрема при економетричному моделюванні основних статей місцевих бюджетів.

На основі лонгітюдних даних в розрізі регіонів України нами було розроблено комплекс моделей як основних статей надходжень (від місцевих податків та зборів, від податку на прибуток підприємств, від прибуткового податку з громадян, від податку з власників транспортних засобів, від державного мита), так і основних статей витрат бюджетів місцевих органів влади. Всі вони були продіагностовані на основі послідовності F-тестів та тестів Наусмана, що дозволило остаточно визначити специфікацію моделі для кожної окремої складової бюджету. Як приклад, наведемо та проаналізуємо результати моделювання надходжень від масцевих податків та зборів.

Місцеві податки є основою автономності, незалежності органів місцевого самоврядування, саме тому у більшості країн місцеві податки становлять значну частку (приблизно від однієї п'ятої до половини) надходжень місцевих бюджетів. В Україні навіть у великих містах вона не перевищує 5-6% доходів місцевих бюджетів. Отже, підвищення ролі місцевих податків і збільшення частки доходів за їхній рахунок є головним напрямком зміцнення місцевих фінансів [3, 6].

Після детального аналізу формування та особливостей місцевих податків та зборів в Україні було специфіковано та оцінено 3 типи моделей лонгітюдних даних (в дужках наведено стандартну помилку коефіцієнтів), при цьому перша та третя модель є моделями з єдиним перетиним, а друга моделлю лонгітюдних даних з фіксованими ефектами (в дужках наведено стандартну помилку коефіцієнтів):

$$1). LocT_{it} = -286.87 + 0.298 LocT_{t-1,i} \frac{GDPDEF_t}{GDPDEF_{t-1}} + 0.310 LocT_{t-4,i} \frac{GDPDEF_t}{GDPDEF_{t-4}} + 0.835 POP_{it} \\ (0.047) \quad (0.032) \quad (0.075)$$

$$R^2=0.91; DW=1.88; F=1086; N=225 (9 \times 25)$$

$$2). LocT_{it} = \alpha_i + 0.028 LocT_{t-1,i} \frac{GDPDEF_t}{GDPDEF_{t-1}} + 0.345 LocT_{t-4,i} \frac{GDPDEF_t}{GDPDEF_{t-4}} - 0.331 POP_{it} \\ (0.048) \quad (0.041) \quad (3.74)$$

$$R^2=0.941; DW=1.99; F=2261; N=225 (9 \times 25)$$

$$3). LocT_{it} = 326 + 0.205 OUTPUT_{it} + 0.813 LocT_{t-1,i} \frac{GDPDEF_t}{GDPDEF_{t-1}} \\ (129) (0.11) \quad (0.032)$$

$$R^2 = 0.899; F = 521; DW = 2.11; N = 125 (5 \times 25),$$

де $LocT_{it}$ — надходження місцевих податків та зборів в період t в регіоні i ; $OUTPUT_{it}$ — промисловий випуск в період t в регіоні i ; $GDPDEF_t$ — дефлятор ВВП; POP_{it} — кількість населення в період t в регіоні i ; α_i — перетин для регіону i .

В першій моделі додатний коефіцієнт при кількості населення означає, що в середньому одна тисяча населення сплачує 833 грн. місцевими податками. Від'ємна константа вказує на середній обсяг витрат податкових надходжень через пільги. відносно цієї величини інші змінні визначають коливання надходжень у поточний період. Виходячи з отриманих результатів в моделі 2, можна стверджувати, що фіксовані перетини для кожного з регіонів щільно пов'язані з кількістю населення, тому одночасне включення їх до регресії недоцільне. Крім цього, кількість населення в регіоні та промисловий випуск сильно корелюють, тому і їх не доцільно включати разом. Наприклад, кількість населення не може сильно коливатися протягом кварталу чи навіть року. Отже, при зростанні виробництва, а значить і податкових надходжень, модель буде давати систематичну помилку. Тому, за інших рівних умов, варто віддавати перевагу саме випуску перед кількістю населення. З цих позицій третя модель при порівняно трошки гірших показниках найкраще відповідає теоретичним міркуванням та вимогам. При цьому достовірність отриманих результатів є надзвичайно високою, тому що специфіка застосування лонгітюдних даних дозволяє збільшити кількість спостережень в декілька разів та воахувати їх динаміку, що неможливо при окремому використанні тільки часових

або варіаційних даних. Навіть стислий аналіз моделювання лише однієї з багатьох складових місцевих бюджетів показує, що економетричне моделювання повинно поєднувати вигоди сучасної техніки з економічною достовірністю результатів. При цьому перш за все потрібно, при приблизно однакових характеристиках, перевагу потрібно віддавати моделям, які найбільше відповідають теоретичним очікуванням та економічним реаліям.

Дослідження місцевих фінансів останнім часом набуває все більшої гостроти. Для зміцнення місцевого самоврядування і підвищення ролі регіонів у державі необхідно забезпечити ефективність міжурядових фінансових відносин, зокрема в частині розмежування функцій, завдань та обов'язків між різними рівнями влади, наділення їх достатніми власними доходами та податковими повноваженнями, які б дали можливість ефективно здійснювати свої функції, тобто ефективно розподіляти видатки місцевих бюджетів. Тому, крім розробки теоретичної та правової бази, необхідно розробляти сучасний інструментарій моделювання міжбюджетних відносин, зокрема окремих статей бюджетів місцевих органів влади. На основі сучасного апарату лонгітюдних даних з урахуванням регіональних особливостей, вперше було розроблено комплекс економетричних моделей складових місцевих бюджетів, які дозволили не тільки отримати якісні прогнози основних статей надходжень та видатків до місцевих бюджетів України, а також проаналізувати різні фактори, що впливають на їхню величину. Розроблені моделі видатків на надходжень місцевих бюджетів повинні стати суттєвою допомогою при аналізі ефективності доходних та витратних частей бюджетів, а також допомогти також перетворити податки з чисто фіксального інструменту на інструмент й економічної політики.

Література:

1. Baltagi Badi H.. *Econometric Analysis of Panel Data*. - NY: John Wiley & Sons, Inc., 1995. - 253 p.
2. Лук'яненко І.Г., Городніченко Ю.О. Сучасні економетричні методи в фінансах.-К.:Літера, 2003.- 348 с.
3. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: Навч. посібник. — К.: Т-во "Знання": КОО, 1999. — 487.
4. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку.- К: НІОС, 2003.-485 с
5. Hausman J. A., Taylor W.E. Panel data and unobservable individual effects // *Econometrica*.- 1981.- № 49. - P. 1377- 1398.
6. Лук'яненко І.Г., Городніченко Ю.О., Краснікова Л.І. Економетричні підходи до аналізу фінансової програми місцевих органів влади України. Монографія, К.: Видавничий дім "КМ Academia", 2000. - 204 с.

ПЕРЕДУМОВИ ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПРОСТОРУ

На сучасному етапі для України найбільш актуальним є питання економічної інтеграції до Європейського економічного простору. Співтовариство України з Європейським Союзом розпочалося ще у 1991 р. коли останні визнали нашу державу як незалежну та самостійну. Радою Міністрів Європейського Союзу 6 грудня 1996 р. були ухвалені напрямки розвитку співпраці, основні з яких наступні: фінансові послуги та грошово-кредитна політика, сприяння інвестиціям, розвиток малого та середнього підприємництва, освіта, наука, митна справа, ядерна та космічна промисловість, транспорт, боротьба з відмивання грошей.

Необхідність інтеграції України у світове господарство не викликає жодних заперечень, це усвідомлюють усі учасники політичного та економічного процесів у країні. Але її реалізація потребує розробки тактики та стратегії входження у Європейський економічний простір, на основі вивчення досвіду інших країн. Даними проблемами займається й Уряд України, і Президент, а також значний внесок у розв'язання цих завдань зробили такі науковці як О.Барановський [3], О.Вовчан [4], В.Д. Пагутін, Т.О. Кричевські [6] та інші.

Ціллю дослідження є визначення основних проблем, які стосуються процедури інтеграції банківської системи України до світових фінансових ринків. Розглянути механізм реалізації інтеграційних процесів на сучасному етапі розвитку банківської системи держави.

У зміцненні економіки України значну роль відіграють комерційні банки. Однак їхня інвестиційна діяльність вкрай обмежена, а показник фінансової глобалізації доволі низький – 3,5 %.

Доволі мляво йде процес формування банківських об'єднань таких як банківські корпорації, банківські холдингові групи, фінансові холдингові групи тощо. Адже саме такі організації приваблюють іноземних інвесторів.

Сьогодні банки відіграють важливу роль у розвитку інтеграційних процесів. Вони є головними суб'єктами міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, які опосередковують міжнародний рух капіталу, товарів, робочої сили і діють як частина міжнародної економіки. Пов'язано це з тим, що банківський капітал на сучасному етапі розвитку світової економіки перетворився на функціонуючий. У процесі зрощування двох форм капіталу, банківського та промислового, відбувається взаємопроникнення сфери обігу та сфери виробництва, і банківський капітал перестав бути обмеженою формою обігу. Сьогодні через банківські установи здійснюються щоденні перекази між країнами. Тому розвиток співробітництва у банківській сфері України з країнами Європи має велике значення для її виходу на світовий фінансовий ринок. Співробітництво відбувається шляхом встановлення кореспондентських відносин, створення спільних банківських підрозділів, надання дозволу Національного банку України на відкриття структурних одиниць на території України банкам країн європейського регіону та дозволу на створення вітчизняними банками своїх дочірніх компаній за кордоном, що надає українським банкам статусу світового валютного ринку.

Тому в Україні настав час для розробки раціональних напрямків співробітництва у банківській сфері з країнами Євросоюзу. При цьому необхідно використовувати західний досвід, аналізувати можливість його застосування для нашої держави, а також створення своєї власної стратегії розвитку та інтеграції до Європейського фінансового простору.

Слід зазначити, що Національний банк України прийняв Комплексну програму розвитку банківської системи України на 2003-2005 рр. Основною метою якої є створення нових підходів розвитку банківської системи, яка буде сприяти розвитку економіки, стане конкурентоспроможною на зовнішніх ринках, а головне відновить довіру населення. У цьому документі визначено основні недоліки сучасно банківської системи України, зокрема: недостатній рівень капіталізації, відсутність у банків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку, необґрунтовано високий рівень банківських витрат, недосконала структура ресурсної бази з переважанням дорогих залучених коштів, низька рентабельність активів, низький рівень банківського менеджменту та корпоративного управління, недостатня ефективність банківського нагляду й прозорість діяльності банківських установ, спектр та обсяги кредитних послуг залишаються досить обмеженими, а потреби економіки в кредитній підтримці - незадоволеними.

В Програмі визначено основні цілі подальшого розвитку банківської системи України:

- зміцнення банківської системи України, підвищення її стійкості до криз;

- відновлення довіри до банківської системи з боку вкладників та інвесторів;
- активізація діяльності банків із залучення коштів та їх трансформації у кредити для реального сектора економіки;
- поглиблення інтеграції банківської системи України у світовий фінансовий простір [1].

Комплексна програма розвитку банківської системи передбачає вирішення основних питань для створення передумов інтеграції банківської системи України в світовий фінансовий простір, а саме:

- адаптація законодавчої та нормативно-правової бази України до вимог законодавства Європейського Союзу та Базельського комітету з банківського нагляду;
- подальша робота щодо впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності та Міжнародних стандартів аудиту в практику діяльності банків України;
- дотримання вимог Спеціального стандарту поширення даних МВФ;
- удосконалення методології складання грошової та банківської статистики згідно з міжнародними стандартами;
- збільшення обсягів та частоти публікації даних щодо діяльності Національного банку України та банківської системи України;
- впровадження дієвої системи запобігання і протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму, а також завершення імплантації Сорока рекомендацій FATF і вимог базельського комітету з банківського нагляду;
- продовження співробітництва з центральними банками та державними органами інших країн;
- розширення співробітництва з міжнародними фінансовими установами.

Але потрібна не просто розробка «конкретних пропозицій з удосконалення», а негайна їх реалізація на практиці. Для цього необхідно визначити теперішній стан банківської системи України та порівняти з аналогічними показниками у Європейських країн, а також врахувати як позитивні, так і негативні тенденції, пов'язані з інтеграційними процесами, що відбуваються нині у банківській сфері країн Західної, Центральної та Східної Європи.

Аналіз показників діяльності банків України вказує на вкрай незначну, за світовими стандартами, результативність їх функціонування, а також колосальну диференціацію можливостей різних банківських інститутів. Так, активи всієї системи комерційних банків на початок 2004 р. обчислювалися всього 105,5 млрд. грн. (19,9 млрд. дол США), кредитний портфель - 73,4 млрд. грн. (13,8 млрд. дол. США), балансовий капітал - 12,8 млрд. грн. (2,4 млрд. дол. США), залучені кошти суб'єктів господарської діяльності - близько 28 млрд. грн. (5,4 млрд. дол. США), вклади фізичних осіб - 32,1 млрд. грн. (6,2 млрд. дол. США), або всього близько 683 грн. на душу населення [2].

Для порівняння: 2001 р. капітал найбільших банків світу Citygroup (США), які входили до першої трійки, становив 54,4 млрд. дол. США, Mizubo Financial Group (Японія) - 50,5 млрд., Bank of America Corp. (США) - 40,6 млрд. дол. США, а величина активів Mizubo Financial Group (Японія) — 1,3 трлн. дол. США, Citygroup (США) — 902,2 млрд. дол. США (за даними The Banker) [3].

За розмірами активів до 25 найбільших банків світу Євросоюзу належить 14 банків, загальна сума активів яких становить 7733,13 млрд. дол. США, або 52,8% загальної суми. Одним із найбільших банків Євросоюзу є німецький – Deutsche Bank, який зайняв перше місце серед банків Західної Європи за загальним обсягом активів і третє місце серед 25 найбільших банків світу, сума активів 874,7 млрд. дол. США. Розміри активу іншого банку Євросоюзу – британського банку HSBC Holdings є на рівні 673,6 млрд. дол. США (за даними The Banker) [3].

За даними АУБ, на початок 2002 р. капітал банківської системи Польщі майже вшестеро перевищував аналогічний показник в Україні.

У рейтингу 2000 найбільших банків світу, опублікованому The Banker у серпні 2002 р., було лише три українських (ПУМБ, Приватбанк та Укрсоцбанк), причому на дуже непрезентабельних позиціях. У 2001 р. ПУМБ посів 84-ту позицію, Приватбанк — 86-ту, Укрсоцбанк — 89-ту й «Аваль» — 96-ту в рейтингу 100 найбільших банків Центральної та Східної Європи, складеному Standard&Poor's.

Таким чином, можна підкреслити, що найбільш вагомими і в той же час найвигіднішими є кредити міжнародних організацій. Але, з метою зниження зовнішнього фінансового тягаря необхідно вживати заходів до фінансової стабілізації банківської системи України та інтегрувати її до Європейського фінансового простору.

Слід зазначити, що в Україні відбуваються позитивні зміни у фінансовій сфері, найбільш вагомі з них наступні. Позитивним фактом є досить високі темпи зростання кількісних показників

діяльності українських комерційних банків. Їхній балансовий капітал за минулий рік збільшився на 29%, статутний капітал — на 35%, зобов'язання — на 62%, загальні активи — на 56%, чисті активи — на 57%. На початок нинішнього року в Україні функціонувало 19 банків з іноземним капіталом, у т.ч. сім з 100% іноземним капіталом.

Водночас у банківській системі України простежується значна концентрація капіталу і банківських операцій. Так, на першу десятку припадає понад половини активів кредитного портфеля і зобов'язань системи комерційних банків, майже 3/4 вкладень у цінні папери й 2/5 сукупного балансового капіталу, 1/4 — статутного капіталу. Першою десяткою залучено понад половину коштів суб'єктів господарської діяльності й 2/3 вкладів фізичних осіб. Її доходи становлять 56% сукупних доходів системи комерційних банків, а чистий прибуток — 46%. Хоча привертає до себе увагу той факт, що сумарний капітал першої десятки українських банків еквівалентний капіталові п'ятого в рейтингу російських банків.

Нормальному розвитку вітчизняної банківської системи перешкоджають численні об'єктивні й суб'єктивні чинники. Серед перших — дуже низькі доходи переважної більшості населення України (грошові доходи з розрахунку на душу населення в грудні 2002 р. становили 340 грн., за прожиткового мінімуму — 342 грн.), так і не відновлена повною мірою довіра населення до комерційних банків, відсутність належної системи гарантування банківських вкладів (гарантується лише 1500 грн.), значна питома вага збиткових підприємств (за результатами минулого року — приблизно 2/5 загальної чисельності), колосальна (за світовими мірками) частка наявного грошового обігу (на середину березня 2003 р. — понад 26 млрд. грн., або майже 2/5 усієї грошової маси). З урахуванням цього можна говорити, що в Україні майже немає відносно стабільних джерел надходження ресурсів у комерційні банки [7].

Водночас резервні вимоги до банків залишаються досить високими. Якщо в ЄС резервна ставка коливається в діапазоні від 0 до 2%, то в Україні наприкінці 2002 р. — від 0 до 14%.

До розряду суб'єктивних чинників, які гальмують розвиток банківської системи, слід зарахувати вузькість асортименту пропонованих послуг (якщо у провідних закордонних — до трьохсот видів послуг, то в українських — набагато менше), наявність проблемних кредитів, відсутність кредитних історій, кредитних бюро. До цього переліку необхідно додати ще й проблеми, пов'язані з ліквідністю застав.

Комерційні банки здебільшого так і не повернулися обличчям до реального сектора економіки України, що значною мірою зумовлено як їхньою неготовністю надавати великі й довгострокові кредити, так і нестійкістю функціонування виробничих підприємств, відсутністю реальних структурних перетворень у вітчизняній економіці, а отже — високими кредитними ризиками. Попри помітну останніми роками тенденцію до зниження, кредитні ставки комерційних банків усе ще майже втричі перевищують дисконтну ставку НБУ.

Спостерігається значна концентрація кредитних ризиків в обмеженого кола позичальників. Недосконалою залишається і структура кредитів, наданих суб'єктам господарської діяльності. У результаті кошти йдуть переважно не на інвестиційні потреби госпсуб'єктів, а на поточне споживання. Звідси й невисокий економічний ефект від такої кредитної політики. Дуже незначною в загальній кредитній масі українських комерційних банків (усього 7%) залишається частка кредитів фізичним особам. Банківська система досі практично не має необхідних технологій і досвіду ефективного проектного фінансування або інвестиційного посередництва. Кадровий потенціал банків ще не відповідає повною мірою сучасним вимогам з об'єктивних причин. Як відзначають експерти, для належної підготовки банківського службовця, набуття мінімального практичного досвіду потрібно майже 10 років.

Складно все зводити до відсутності досвіду, проте ж зі 157 комерційних банків, які функціонували той рік в Україні, 11 спрацювали зі збитками, а чистий прибуток ще 14 банків коливався в межах усього від 7 до 99 тис. грн. Рентабельність активів банків України на початок 2003 р. становила лише 1,3%, збільшившись протягом року лише на 0,1 відсоткових пункту (в.п.), а рентабельність капіталу — 8,4% (0,7 в.п.).

Банки гостро відчувають недосконалість, а в окремих випадках — відсутність належної нормативно-правової бази. Зокрема це стосується захисту прав кредиторів, формування спостережних рад комерційних банків, стимулювання підвищення капіталізації та збільшення обсягів залучення коштів фізичних і юридичних осіб, недопущення перекладання на банки не властивих їм функцій контролюючих органів і т.п. Водночас багато нормативно-правових актів, що регламентують банківську діяльність, мають переважно організаційно-адміністративний характер і тому навряд чи можуть дати бажаний ефект у справі неухильного та стабільного розвитку банківської системи.

Попри зняття 1998 р. обмеження на участь іноземного капіталу в банківському секторі України, а 2000р.— вимоги про мінімальну величину статутного капіталу банків з іноземною участю, низка регулятивних вимог до руху капіталу усе ще можуть розглядатися як такі, що ускладнюють доступ на ринок банківських послуг країни або вихід українських банків на ринки інших країн. Це, зокрема, вимоги: здійснення інвестицій в Україну виключно у валютах, які широко використовуються для платежів у міжнародних операціях і продаються на провідних світових валютних ринках; реєстрації резидентами отриманих кредитів в іноземній валюті та обмеження реєстрації договорів, відсоткова ставка за якими перевищує розмір середньозваженої відсоткової ставки, за якою комерційні банки України надають суб'єктам господарювання кредити в іноземній валюті на внутрішньому ринку; ліцензування інвестицій резидентом за кордон. При цьому задля справедливості слід відзначити, що з 145 країн — членів СОТ тільки 31 не має обмежень у фінансовому секторі. У США, приміром, діє закон про регіональні реінвестиції, що змушує всіх учасників ринку фінансувати різні програми регіонального розвитку, кредитування (у тому числі пільгового) відсталих регіонів.

Усе ще не вирішене питання створення в Україні філій іноземних банків, які не мають статусу юридичної особи та власного капіталу, здатних розширити потенційні можливості кредитування, підвищити якість банківських транзакцій. Тим часом побоюванням щодо неконтрольованості таких філій, створення додаткового тиску на вітчизняні банки можна було б протиставити впровадження для філій національного режиму банківського нагляду, їхню участь у національній системі страхування банківських депозитів.

Слід пам'ятати, що розумна політика буде сприяти реорганізації та інтеграції банківської системи України, адже, навіть, європейські країни проводили низку реформ, які сприяли зміцненню їхньої банківської системи та подальшої інтеграції до Європейського економічного простору.

Основними моментами, що відбулися у банківському секторі Греції, є процеси злиття та поглинання у банківській галузі, які спричинили скорочення кількості банків та утворення п'яти. Це надало їм можливість конкурувати на рівних умовах з іншими банками євросони, адже збільшилися загальні обсяги власного капіталу банків, розширився спектр послуг, та більшим став обсяг банківських операцій. Позитивною тенденцією для Греції є створення банками своїх структурних підрозв на території балканських країн (наприклад Болгарії), тобто розширилась міжнародна діяльність банків Греції. Зміни, що сприяли поліпшенню функціонування банківської системи Греції, наступні:

- удосконалення інфраструктури вітчизняних фінансових ринків;
- підключення автоматизованої системи трансфертних платежів Греції HERMES до трансєвропейської системи TARGET, що зробило можливим з 1 січня 2001 р. банкам Греції здійснювати обробку всіх трансакцій виключно у євро та підвищити надійність та безпеку електронних грошових переказів.

Банківський сектор трансформується і в країнах, які є головними учасницями Європейської валютної системи [5]. Довгий час німецькі державні банки невідповідали правилам чесної конкуренції, що були прийняті у ЄС. Банки державного сектора завдяки державним гарантіям вважалися надійними і могли залучати фінансування більш дешево, ніж приватні банки. У тяжку хвилину державні банки можуть отримати державну допомогу, надання якої регулюється в ЄС жорсткими обмеженнями. Відносно субсидій німецькому земельному банку Westdeutsche Landesbank стався конфлікт, який викликав необхідність компромісу між німецькою стороною та ЄС, відповідно до якого система гарантій буде поступово ліквідуватись, але окремі елементи будуть існувати до 2015 р. Уже до липня 2005 р. буде відмінено державні гарантії щодо позик земельних банків. Планується реформувати систему взаємовідносин між банками та їхніми власниками (урядами земель). Німецькі земельні банки чекає консолідація, яка супроводжуватиметься радикальною реструктуризацією. Земельні банки повинні будуть використовувати свій капітал ефективніше та скорочувати резерви.

Схожі процеси відбуваються у Франції. В міру того, як країни зони євро знімають бар'єри на шляху до створення загального ринку фінансових послуг, серед європейських банків зростає тенденція до укрупнення, пов'язана з об'єктивними причинами, що відбуваються у банківському секторі світової економіки.

Основними змінами, що відбуваються у банківському секторі Італії, є консолідація банків, оптимізація ними своєї організаційної структури. З корумпованих, неефективних і бюрократизованих інститутів італійські банки перетворилися на сучасні, які зайняли достойне місце на єдиному європейському ринку фінансових послуг.

Найбільші банки Європи мають розміри необхідні для отримання певного доходу на обсяг операцій (приклад форексний ринок). У Європі розташовані 195 із 500 найбільших банків світу. Всього у світі нараховувалося 847 банків з балансовою вартістю понад 100 млрд. дол. США.

1 травня 2004 р. членом Європейського Союзу стала Словенія, яка при підготовці до вступу почала реформувати банківську систему. Головними реформами у банківській галузі Словенії стали подальша лібералізація фінансового ринку та підготовка до приєднання країни до Європейської валютної системи. Проводилась ліберальна політика щодо діяльності іноземних банків на території Словенії, відбувається консолідація у банківському секторі держави за участю великих місцевих банків. Уряд Словенії позитивно ставиться до придбання національних банків іноземними. У квітні 2001 р. відбулося поглинання французьким банком Societe Generale словенського банку SKB з часткою ринку 10,2%. Французи заплатили за 96,5% акцій SKB. Посилюються також процеси лібералізації на ринках довготрокового капіталу Словенії. З 1 липня було відмінено обмеження на прямі портфельні інвестиції, що полягало в тому, що іноземні інвестори не мали права продавати словенські цінні папери місцевим покупцям протягом шести місяців з часу їхнього придбання. З вище зазначеного видно, що головними перетвореннями банківської галузі Словенії перед вступом в ЄС є лібералізація, консолідація, відкритість та заохочення іноземного інвестора.

Таким чином, для створення передумов інтеграції банківської системи України до світового фінансового середовища необхідні наступні дії: збільшення обсягів ринкової капіталізації банків через емісію і диверсифікацію цінних паперів; перегляд норм резервування у відповідності зі світовими вимогами; приведення у відповідність банківського законодавства до міжнародних стандартів, особливо у питанні доступу іноземних банків на територію України; застосування заходів щодо створення філій українських банків за кордоном; стимулювання злиття банків для створення фінансово стійких конгломератів, що здатні пропонувати велику кількість послуг; розширення діяльності Інтернет-банків; сприяння концентрації капіталу шляхом скорочення структурних підрозділів банків; залучення депозитів населення, шляхом удосконалення системи гарантій; зменшення вартості банківських послуг шляхом формування їх комплексності; запровадження світових стандартів аудиту і нагляду.

Література:

1. Комплексна програма розвитку банківської системи України на 2003-2005 роки. – К.: Національний банк України, 2003. – 25 с.
2. Мусієць Т.В. Розвиток національної банківської системи як шлях інтеграції України до ЄС// Актуальні проблеми економіки, - 2003. - №6. - С. 27-34.
3. Барановський О. Банківська система України: сьогодні і завтра.// Дзеркало тижня. – 2003. - №14.
4. Вовчан О.Д. Банківська справа в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку// Фінанси України.- 2003.-№ 10. - С. 118-126.
5. Лучшие банки мира подводят итоги// Банковская практика за рубежом.- 2001.-№9(33).- С. 71-75.
6. Лагутін В.Д., Кричевська Т.О. Вибір стратегії монетарної політики // Фінанси України.- 2002.- № 3.- С. 3-16.
7. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2004 року// Вісник НБУ, березень 2004.- С. 67.

МОРСКОЕ ПОБЕРЕЖЬЕ КРЫМА – КАК ОСОБО ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ

На современном этапе развития общества с непрерывно усиливающимся загрязнением окружающей среды и повышением стрессовых нагрузок на организм человека, неизмеримо возрастает роль рекреации во всех сферах жизнедеятельности. Этот процесс связан с существенным повышением значения отдыха все возрастающих масс населения. В этих условиях постоянно возрастает ценность природных ресурсов прибрежной зоны южных морей. В свете изложенного тема данной статьи является актуальной и своевременной.

К данному периоду имеется достаточно много работ, посвященных совершенствованию управления рекреационной сферой и использованию природных ресурсов. Например, работы Живицкого А.В. [1], Зинича В.С. [2], Лемешева М.Я. [3], Нудельмана М.С. [4], Бокова В.А. и Ены В.Г. [5], Агапова Н.Н. [6].

В указанных работах освещается широкий круг вопросов о подходах к экономической эффективности освоения природных ресурсов прибрежной зоны морей, об охране окружающей среды в прибрежных зонах, об оптимизации уровня рекреационной деятельности на берегах морей, о комплексе мер по рациональному использованию ресурсов и сохранению окружающей среды побережий. Однако землям морского побережья – как особо охраняемым территориям еще уделено недостаточно внимания.

Поэтому целью данной статьи являются соображения по отнесению земель морского побережья Крыма к особо охраняемым территориям.

Учитывая особую социально-экономическую ценность и уникальность морского побережья Крыма, его структурным подразделениям необходимо присвоить статус особо охраняемой территории – как объекта общенационального достояния.

В общем понятии «особо охраняемые природные территории» это участки земли, водной поверхности и воздушного пространства над ними, где располагаются природные комплексы и объекты, которые имеют особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и оздоровительное значение, для которых установлен режим особой охраны. Здесь законом должны регулироваться отношения в области организации и использования особо охраняемых природных территорий в целях сохранения уникальных и типичных природных комплексов и объектов, достопримечательных природных образований, экологического воспитания населения. Отношения, возникающие при пользовании землями, водными, лесными и иными природными ресурсами особо охраняемых территорий, должны регулироваться соответствующим законодательством. С учетом особенностей режима особо охраняемых природных территорий и статуса находящихся на них природоохранных учреждений в прибрежной зоне Крыма присутствуют следующие категории указанных территорий: а) природные заповедники; б) парки национального значения; в) природные парки; г) природные заказники; д) памятники природы; е) дендрологические парки и ботанические сады; ж) рекреационные территории; з) все другие территории, входящие в 500 метровую зону от уреза моря, но не внесенные в данный период в состав рекреационных земель из-за отсутствия средств на их обустройство. Правительство Украины, соответствующие органы исполнительной власти, органы местного самоуправления должны устанавливать и иные категории особо охраняемых природных территорий берега (территории, на которых находятся зеленые зоны, лесные массивы, поселения, парки, памятники садово-паркового искусства, охраняемые береговые линии моря, охраняемые природные ландшафты, микрозаповедники и другие). В целях защиты особо охраняемых природных территорий берега от неблагоприятных антропогенных воздействий на прилегающих к ним участках земли и водного пространства должны создаваться охранные зоны с режимом хозяйственной деятельности. Все особо охраняемые природные территории берега должны учитываться при разработке территориальных комплексных схем, схем землеустройства и планировки. Участки особо охраняемых природных территорий берега могут иметь общегосударственное, региональное или местное значение. Особо охраняемые природные территории общегосударственного значения должны иметь статус общегосударственной собственности и находиться в ведении общегосударственных органов власти. Особо охраняемые природные территории побережья регионального значения должны быть собственностью АР Крым и находиться в ведении республиканских органов государственной власти. Особо охраняемые природные территории побережья местного значения должны находиться в ведении органов местного самоуправления без права их продажи и передачи другому собственнику. Учитывая, что

особо охраняемые природные территории, находящиеся в 500-метровой зоне от уреза моря, являются особо ценным национальным достоянием, любое изменение статуса данных территорий, находящихся в ведении органов местного самоуправления, должно согласовываться или с Верховным Советом Украины или с Верховным Советом АР Крым.

Территории государственных природных заповедников и национальных парков должны относиться к особо охраняемым природным территориям общегосударственного значения. Территории государственных заповедников, памятников природы, дендрологических парков и ботанических садов, лечебно-оздоровительных местностей и курортов могут быть отнесены либо к особо охраняемым природным территориям общегосударственного значения, либо к особо охраняемым природным территориям регионального значения. Природные парки должны относиться к особо охраняемым территориям регионального значения. Лечебно-оздоровительные местности и курорты могут объявляться особо охраняемыми природными территориями местного значения. Все особо охраняемые природные территории общегосударственного, регионального и местного значения должны определяться соответственно Правительством Украины и органами исполнительной власти АР Крым. Государственное управление и государственный контроль в области организации и функционирования особо охраняемых природных территорий берега общегосударственного значения должны осуществляться Правительством Украины и специально уполномоченными на то ее государственными органами в области охраны окружающей природной среды. Государственное управление и государственный контроль в области организации и функционирования территорий государственных природных заказников, памятников природы, дендрологических парков и ботанических садов, лечебно-оздоровительных местностей и курортов регионального значения должны осуществляться органами государственной власти АР Крым и специально уполномоченными на то государственными органами Украины в области охраны окружающей природной среды. Управление и контроль в области организации и функционирования особо охраняемых природных территорий местного значения должны осуществляться органами местного самоуправления без права их продажи и передачи другим лицам. Государственный кадастр особо охраняемых природных территорий берега должен включать в себя сведения о статусе этих территорий, об их географическом положении и границах, режиме особой охраны этих территорий, природопользователях, эколого-просветительской, научной, экономической, исторической и культурной ценности. Государственный кадастр особо охраняемых природных территорий должен вестись в целях оценки состояния природно-заповедного фонда, определения перспектив развития сети прибрежной территории, повышения государственного контроля за соблюдением соответствующего режима, а также учета данных территорий при планировании социально-экономического развития прибрежной зоны. Порядок ведения государственного кадастра особо охраняемых природных территорий должен устанавливаться Правительством Украины.

Граждане и юридические лица, включая общественные и религиозные объединения, должны оказывать содействие государственным органам в осуществлении мероприятий по организации, охране и функционированию особо охраняемых природных территорий. На территории государственных природных заповедников, особо охраняемой территории прибрежной зоны должны полностью изыматься из хозяйственного использования особо охраняемые природные комплексы и объекты (земля, воды, недра, растительный и животный мир), имеющие природоохранное, научное, эколого-просветительское значение как образцы естественной природной среды, типичные или редкие ландшафты, места сохранения генетического фонда растительного и животного мира.

Государственным природным заповедникам должен быть присвоен статус природоохранных научно-исследовательских и эколого-просветительских учреждений, цель которых – сохранение и изучение естественного хода природных процессов и явлений, генетического фонда растительного и животного мира, отдельных видов и сообществ растений и животных, типичных и уникальных экологических систем. Земля, воды, недра, растительный и животный мир, находящиеся на территориях государственных природных заповедников берега, должны предоставляться в пользование (владение) государственным природным заповедникам на правах, предусмотренных государственными законами. Имущество государственных природных заповедников является общегосударственной собственностью. Здания, сооружения, историко-культурные и другие объекты недвижимости закрепляются за государственными природными заповедниками на правах оперативного управления. Должно запрещаться изъятие или иное прекращение прав на земельные участки и другие природные ресурсы, которые включаются в государственные природные заповедники. На территории государственного природного заповедника должна запрещаться любая деятельность, противоречащая задачам государственного природного заповедника и режиму особой

охраны его территории, установленному в положении о данном государственном природном заповеднике. Государственным природным заповедникам должен присваиваться статус природоохранных, эколого-просветительских и научно-исследовательских учреждений, территорий (акваторий), которые включают в себя природные комплексы и объекты, имеющие особую экологическую, историческую и эстетическую ценность, и которые предназначены для использования в природоохранных, просветительских, научных и культурных целях а так же для регулируемого туризма. На территориях государственных природных заповедников должен устанавливаться режим особой охраны с учетом их природных, историко-культурных и иных особенностей. Исходя из указанных особенностей, на территориях национальных парков могут быть выделены различные функциональные зоны, в том числе: а) заповедная, в пределах которой запрещены любая хозяйственная деятельность и рекреационное использование территории; б) особо охраняемая, в пределах которой обеспечиваются условия для сохранения природных комплексов и объектов, на территории которой допускается строго регулируемое посещение; в) познавательного туризма, предназначенного для организации экологического просвещения и ознакомления с достопримечательными объектами национального парка; г) рекреационная, предназначенная для отдыха; д) охраны историко-культурных объектов; е) обслуживания посетителей, то есть размещение мест ночлега, палаточных лагерей и иных объектов туристского сервиса, культурного, бытового и информационного обслуживания посетителей; ж) хозяйственного назначения, в пределах которой осуществляется хозяйственная деятельность, необходимая для обеспечения функционирования национального парка.

На территориях государственных природных заповедников должна быть запрещена любая деятельность, которая может нанести ущерб природным комплексам и объектам растительного и животного мира, культурно-историческим объектам, и которая противоречит целям и задачам национального парка, в том числе: а) разведка и разработка полезных ископаемых; б) деятельность, влекущая за собой нарушение почвенного покрова и геологических обнажений; в) деятельность, влекущая за собой изменения гидрогеологического режима; г) организация на территории национального парка садоводческих и дачных участков; д) строительство магистральных дорог, трубопроводов, линий электропередачи и других коммуникаций, а также строительство и эксплуатация хозяйственных и жилых объектов, не связанных с функционирование национальных парков и др.

Обеспечение регулируемого туризма и отдыха на территориях государственных природных заповедников должно осуществляться в соответствии с утвержденными проектами на основании лицензий на осуществление деятельности по обеспечению регулируемого туризма и отдыха, предоставляемых дирекциями национальных парков, если предлагаемые услуги по организации обслуживания посетителей не противоречат целям деятельности национальных парков и не причиняют ущерба природным комплексам и объектам историко-культурного наследия. При наличии соответствующих лицензий ее владельцам могут быть предоставлены в аренду земельные участки, природные объекты, здания и сооружения, определенные соответствующими договорами, заключаемыми с дирекциями государственных природных заповедников. Указанные договоры подлежат регистрации в государственных органах, в ведении которых находятся эти заповедники. Владелец лицензии представляет на утверждение дирекции государственного природного заповедника и государственного органа, в ведении которого находится заповедник, проектную документацию на все виды работ, осуществляемых им в соответствии с лицензией и договором об аренде.

Природные парки прибрежной зоны являются природоохранными учреждениями, которые должны находится в ведении правительства АР Крым, на ее территории (акватории), должны включать в себя природные комплексы и объекты, имеющие значительную экологическую и эстетическую ценность, и предназначенные для использования в природоохранных, просветительских и рекреационных целях. Территории природных парков располагаются на землях, предоставленных им в постоянное пользование, в отдельных случаях – на землях иных пользователей, а также собственников. На природные парки должны возлагаться следующие задачи:

- а) сохранение природной среды, природных ландшафтов;
- б) создание условий для отдыха (в том числе массового) и сохранение рекреационных ресурсов;
- в) разработка и внедрение эффективных методов охраны природы и поддержание экологического баланса в условиях рекреационного использования территорий природных парков.

На территориях природных парков должны устанавливаться различные режимы особой охраны и использования в зависимости от экологической и рекреационной ценности природных участков.

Исходя из этого, на территориях природных парков могут быть выделены природоохранные, рекреационные и иные функциональные зоны, включая зоны охраны историко-культурных комплексов и объектов. На территориях природных парков должна запрещаться деятельность, влекущая за собой изменение исторически сложившегося природного ландшафта, снижение или уничтожение экологических, эстетических и рекреационных качеств природных парков, нарушение режима содержания памятников истории и культуры. В границах природных парков могут быть запрещены или ограничены виды деятельности, влекущие за собой снижение экологической, эстетической, культурной и рекреационной ценности их территорий. С природными парками необходимо согласовывать вопросы социально-экономической деятельности организаций, расположенных на территориях природных парков и их охранных зон, в также проекты развития населенных пунктов. Конкретные особенности, зонирование и режим каждого природного парка должны определяться положением об этом природном парке, утверждаемым органами государственной власти АР Крым по согласованию со специально уполномоченным на то государственным органом Украины в области окружающей природной среды и соответствующими органами местного самоуправления.

Государственными природными заказниками являются территории (акватории), имеющие особое значение для сохранения или восстановления природных комплексов или их компонентов и поддержания экологического баланса. Объявление территории государственным природным заказником допускается как с изъятием, так и без изъятия у пользователей, владельцев и собственников земельных участков. Государственные природные заказники могут быть общегосударственного или регионального значения. Государственные природные заказники могут иметь различный профиль, в том числе быть: а) комплексными (ландшафтными), предназначенными для сохранения и восстановления природных комплексов (природных ландшафтов); б) биологическими (ботаническими и зоологическими), предназначенными для сохранения и восстановления редких и исчезающих видов растений и животных, в том числе ценных видов в хозяйственном, научном и культурном отношении; в) палеонтологическими, предназначенными для сохранения ископаемых объектов; гидрологическими (морскими), предназначенными для сохранения и восстановления ценных водных объектов и экологических систем; д) геологическими, предназначенными для сохранения ценных объектов и комплексов неживой природы. Государственные природные заказники общегосударственного значения должны находиться в ведении специально уполномоченных на то Правительством Украины государственных органов и финансироваться за счет средств федерального бюджета и других, не запрещенных законодательством источников. Подчиненность и порядок финансирования дирекцией государственных природных заказников регионального значения определяются соответствующими органами государственной власти АР Крым.

Задачи и особенности режима особой охраны конкретного государственного заказника регионального значения должны определяться органами исполнительной власти АР Крым, принявшими решение о создании этого государственного природного заказника. Собственники, владельцы и пользователи земельных участков, которые расположены в границах государственных природных заказников, обязаны соблюдать установленный в государственных природных заказниках режим особой охраны, и несут за его нарушение административную, уголовную и иную установленную законом ответственность.

Памятники природы – уникальные, невозполнимые, ценные в экологическом, научном, культурными эстетическом отношении природные комплексы, а также объекты естественного и искусственного происхождения могут быть общегосударственного и регионального значения. Природные объекты и комплексы объявляются памятниками природы общегосударственного значения, а территории, занятые ими, – особо охраняемыми природными территориями общегосударственного значения Правительством Украины по предоставлению органов государственной власти АР Крым. Природные объекты и комплексы объявляются памятниками природы регионального значения, а территории занятые ими, особо охраняемыми природными территориями регионального значения соответствующими органами государственной власти АР Крым. Органы государственной власти Украины и органы власти АР Крым утверждают границы и определяют режим особой охраны территорий памятников природы, находящихся в их ведении. На территориях, где находятся памятники природы и в границах их охранных зон должна запрещаться всякая деятельность, влекущая за собой нарушение сохранности памятников природы. Собственники, владельцы и пользователи земельных участков, на которых находятся памятники природы, должны принимать на себя обязательства по обеспечению режима особой охраны памятников природы.

Расходы собственников владельцев и пользователей указанных земельных участков по обеспечению установленного режима особой охраны памятников природы должны возмещаться за счет средств общегосударственного бюджета, а также средств внебюджетных фондов.

Дендрологические парки и ботанические сады являются природоохранными учреждениями, в задачи которых входит создание специальных коллекций растений в целях сохранения разнообразия и обогащения растительного мира, а также осуществление научной, учебной и просветительской деятельности. Территории дендрологических парков и ботанических садов предназначаются только для выполнения их прямых задач, при этом земельные участки передаются в постоянное пользование дендропаркам, ботаническим садам, а также научно-исследовательским или образовательным учреждениям, в ведении которых находятся дендрологические парки и ботанические сады. Находящиеся на балансе дендрологических парков и ботанических садов здания, сооружения и помещения приватизации не подлежат. На территориях дендрологических парков и ботанических садов запрещается всякая деятельность, не связанная с выполнением их задач и влекущая за собой нарушение сохранности флористических объектов. Задачи, научный профиль, особенности правового положения, организационное устройство, особенности режима особой охраны конкретного дендрологического парка и ботанического сада должны определяться в положениях о них, утверждаемых соответствующими органами исполнительной власти, принявшими решение об образовании этих учреждений. Финансирование дендрологических парков и ботанических садов должно осуществляться за счет средств общегосударственного бюджета, средств бюджета АР Крым и других, не запрещенных законом источников. Дендрологические парки и ботанические сады должны пользоваться налоговыми льготами, установленными для них законодательством Украины и АР Крым.

Рекреационные территории (акватории), пригодные для организации лечения и профилактики заболеваний, а так же отдыха населения и обладающие природными лечебными ресурсами (минеральные воды, лечебные грязи, рапа лиманов и озер, лечебный климат, пляжи, части акваторий и внутренних морей, другие природные объекты и условия), должны быть отнесены к лечебно-оздоровительным местностям. Лечебно-оздоровительные местности и курорты выделяются в целях их рационального использования и сохранения их природных лечебных ресурсов и оздоровительных свойств.

Отнесение территорий (акваторий) к лечебно-оздоровительным местностям и курортам должно осуществляться в порядке, устанавливаемом государственным законом о природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах.

Освоенные и используемые в лечебно-профилактических целях территории, которые обладают лечебными ресурсами, а также располагают необходимыми для их эксплуатации зданиями и сооружениями, включая объекты инфраструктуры, являются курортами. В границах лечебно-оздоровительных местностей и курортов должна запрещаться (ограничиваться) деятельность, которая может привести к ухудшению качества и истощению природных ресурсов и объектов, обладающих лечебными свойствами. В целях сохранения природных факторов, благоприятных для организации лечения и профилактики заболеваний населения, на территориях лечебно-оздоровительных местностей и курортов должны организовываться округа санитарной или горно-санитарной охраны. Для лечебно-оздоровительных местностей и курортов, природные лечебные ресурсы относятся к недрам (минеральные воды, лечебные грязи и другие), должны организовываться округа горно-санитарной охраны. В остальных случаях устанавливаются округа санитарной охраны. Внешний контур округа санитарной (горно-санитарной) охраны является границей лечебно-оздоровительной местности или округа.

Другие территории, составляющие пятисотметровую зону от уреза моря, но не внесенные на данный период в состав рекреационных земель из-за отсутствия средств на их обустройство или по другим причинам.

Охрана природных комплексов и объектов на особо охраняемых территориях должна осуществляться специальной государственной инспекцией по охране территорий государственных природных заповедников и национальных парков и др., работники которой должны входить в штат соответствующих природоохранных учреждений. Законодательством Украины должна быть установлена уголовная ответственность за нарушение режима охраняемых природных территорий.

В дальнейшем в этом направлении должны проводиться исследования по оценке указанных территорий как национального достояния.

Литература:

1. Живицкий А.В. Народнохозяйственная эффективность освоения рекреационных ресурсов побережья южных морей СССР // Проблемы экономики моря . К. :1980. – С. 82-86.

2. Зинич В.С. Охрана и рациональное использование гидроминеральных ресурсов Крыма // Современное состояние и пути оптимального использования курортных и рекреационных ресурсов Крыма. – К.: Наукова думка, 1984. – С. 108-114.

3. Лемешев М.Я., Щербина О.А. Оптимизация рекреационной деятельности. – М.: Экономика, 1986. – 160 с.

4. Нудельман М.С. Социально-экономические проблемы рекреационного природопользования. – К.: Наукова думка, 1987 – 131 с.

5. Боков В.А., Ена В.Г. Концепция комплексной программы развития курортно-рекреационной отрасли Крыма. // В кн. Устойчивый Крым – Киев-Симферополь - Экология и мир, 1999 – С. 43-57.

6. Агапов Н.Н. Курортно-рекреационные ресурсы. // В кн. Устойчивый Крым – Киев-Симферополь - Экология и мир, 1999 – С. 151-156.

Ячменьова В.М., Ляшевська О.В.

ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ПРИ ВСТУПІ У СОТ

Історія взаємодії СОТ (Світова Організація Торгівлі) на міжнародному ринку з Україною почалася з 1994 р., на той час в її рядах нараховується більш ніж 145 членів та ряд країн світу. Заявили про своє бажання стати членами організації найближчим часом близько 30 країн, серед них є і Україна.

Вступ України в СОТ обумовлюється наявністю як позитивних, так і негативних моментів, а саме: необхідно насамперед проведення ряду заходів-перетворень, з метою адаптації української економіки до умов СОТ, ці зміни дозволять стати повноправним членом організації. Однак цілком виключити ризики і небезпеки не можливо, їх можна мінімізувати. Практичний досвід країн які перебувають у СОТ свідчить, що позитивний ефект приходить не відразу, а внаслідок розумної політики, що створює потенціал для використання можливостей. Прогнозом та оцінкою наслідків від вступу України до Світової Організації Торгівлі ретельно займаються такі відомі вчені та економісти країни як Ю. Загоруйко [1], С. Касьянов [2], Ю. Моисеєнко [3], В. Сиденко [4], А. Барановський [4] та інші, але на сьогодні можливі наслідки не достатньо систематизовано.

Ціллю даної статті є групування наслідків від вступу України до СОТ з метою їх систематизації.

Але що ж відбудеться, коли вітчизняні товари одержать відкритий доступ на ринки країн - СОТ, а іноземні на український ринок? Аналіз сучасної економічної ситуації в Україні говорить про те, що держава не готова до вступу у СОТ. Причиною цього є негативний вплив на розвиток ряду галузей економіки. Це пов'язано з тим, що вони не конкурентноздатні на світовому ринку. Вступ України у СОТ на сьогоднішній день це пропозиція дешевої робочої сили і сировинної бази, а також надання сприятливого ринку збуту низькоякісної продукції, виробленої країнами СОТ.

Щоб уникнути негативних наслідків необхідно проведення низки заходів:

- по розробці державної програми підтримки тих галузей економіки, що можуть мати чи вже мають наявну конкурентну перевагу;
- формування стабільних джерел фінансування по підготовці фахівців для ведення зовнішньоекономічної діяльності, спрямоване на плідне функціонування держави у СОТ;
- сприяти створенню і розвитку виробничої і підприємницької діяльності спрямованої на випуск конкурентноздатної продукції на міжнародному ринку;
- стати учасником міжнародної системи страхування з метою зниження інноваційних та інвестиційних ризиків, тим самим забезпечуючи міжнародний захист по зворотним інвестиціям;
- розробити механізм преференційного режиму для тих видів імпорту, що підтримують національного виробника.

Проаналізувавши можливі переваги для України при співробітництві у СОТ, побудуємо двоконтурну модель (рис. 1).

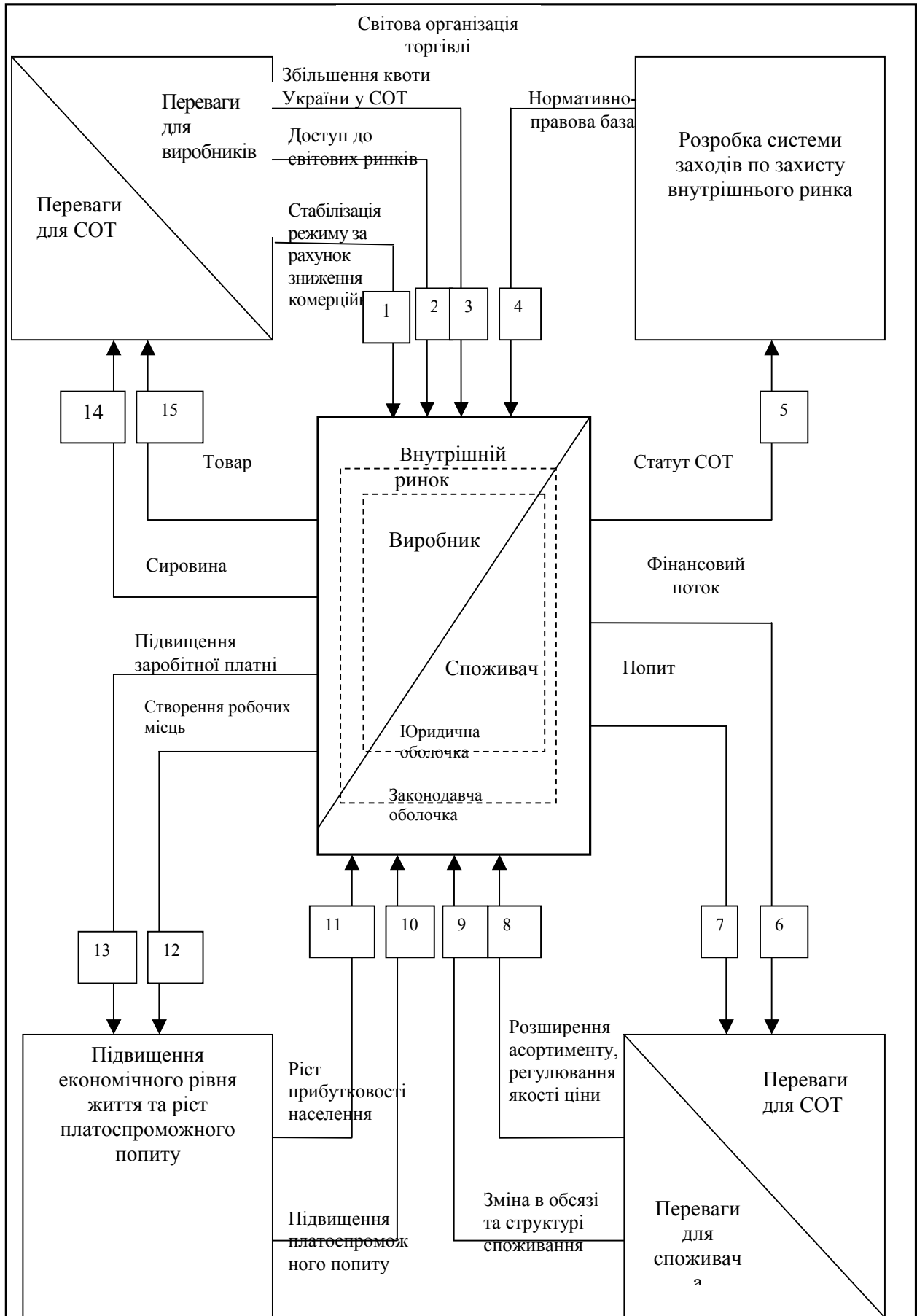


Рис. 1. Двоконтурна модель переваг України при вступі в СОТ

Отже, без структурної адаптації до пріоритетів світової економіки, формування з цією метою адекватної інноваційної та інвестиційної стратегії (і не тільки держави, а, насамперед, сфери бізнесу) нам нічого і думати про використання переваг міжнародної торгової системи.

Приєднання до СОТ може загострити ряд внутрішніх економічних проблем України, зараз менш виражених, з огляду на наявність визначених перешкод для торгівлі і використання заходів державної підтримки окремих виробництв. Найбільш важливими напрямками такого несприятливого впливу можна вважати наступні: подальша лібералізація торгівлі поступово підсилить вплив світової кон'юнктури на економіку України, обумовить підвищення економічних ризиків у періоди глобальної економічної нестабільності. Ці ризики можуть неадекватно компенсуватися позитивним впливом світової кон'юнктури під час її сприятливого розвитку, - зважаючи на те, що лібералізація і включення в глобальні процеси автоматично не приводять до виправлення структурних недоліків менш розвинених країн.

Концентрація на потенційних довгострокових перевагах членства у СОТ може спричинити недооцінку наслідків початкового періоду.

Цілком можливі тимчасові ускладнення в сфері державного регулювання економічного розвитку, викликані необхідністю переходу на нові, міжнародно-погоджувальні умови державного регулювання економіки і відмовлення від використання традиційних принципів економічної, і насамперед вертикальної промислової політики, а саме: можливостей застосовування пільгового оподатковування, митним та іншим платежам, ліквідування заборгованості підприємств перед державою, використання державних закупівель, як інструменту стимулювання вітчизняного виробництва, контролю та регулювань фінансових потоків, висування іноземним інвесторам вимог з приводу джерел придбання ними комплектуючих (вимога місцевого компонента виробництва) і напрямків збуту товарів. Необхідно буде відмовитися від багатьох положень, що закріплені в існуючих галузевих програмах про підтримку вітчизняних виробників, несумісних з нормами СОТ. Хоча в більш довгостроковому контексті всі ці зрушення можна розглядати як позитивний фактор, у короткостроковому це може викликати проблеми для секторів, що користуються значними державними субсидіями.

Одним з найбільш істотних негативних факторів, дія яких активізується при вступі у СОТ, є те, що більшість вітчизняних виробників виявиться не готовим до стійкої міжнародної конкуренції. Україна має сьогодні низький, за міжнародними критеріями, потенціал конкурентноздатності. Згідно індексу поточної конкурентноздатності, що складається в рамках "Глобального звіту про конкурентноздатність" (World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2001-2002), у 2001 р. Україна по рейтингу конкурентноздатності зайняла серед 75 країн лише 69 місце.

Ефект від членства у СОТ для різних галузей економіки України буде неоднорідним.

Висока імовірність переваги позитивних наслідків можлива в харчовій промисловості, легкій промисловості, телекомунікаціях, туристичних послугах, фондових ринках, трубопровідному транспорті, страхуванні, поштовому зв'язку, банківських послугах. Деяка імовірність переваги позитивних наслідків відслідковується в таких сферах як літакобудування, суднобудування, хімічна промисловість, сільське господарство, залізничний транспорт, ріелтерські послуги, освіта, морський транспорт. Можливий баланс між позитивними і негативними наслідками в енергетиці та авіаційному транспорті. Деяка імовірність переваги негативних наслідків у металургії. Висока імовірність переваги негативних наслідків в автомобілебудуванні, вуглевидобувній промисловості, радіоелектронній промисловості, сільськогосподарському машинобудуванні.

З іншого боку, слід зазначити, що в Україні існує значно більш низький рівень державної підтримки сільського господарства, ніж у розвинених країнах.

Але і тут можуть виникати проблеми з тим, що прийдеться скорочувати ті види субсидій, що підпадають під заборону обмеження відповідно до Угоди про сільське господарство, відповідно збільшуючи дозволені субсидії - на фінансування дослідницьких, навчальних, консультативних і маркетингових програм, створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, страхування і гарантування безпеки доходів, виплати на відшкодування збитків від стихійних лих, допомога на структурну перебудову, виплати за програмою охорони навколишнього середовища і регіональних програм допомоги.

З проблемами перебудови зіткнеться й український сектор послуг. Від претендентів на вступ у СОТ сьогодні потребуються більш жорсткі підходи стосовно формування зобов'язань

у секторах послуг - це стосується як обсягу зобов'язань, так і обмежень у застосуванні перехідних положень щодо їхнього впровадження. Однак слід зазначити, що більшість секторів послуг у принципі менш вразливі від дії на них факторів міжнародної конкуренції, ніж галузі, пов'язані з виробництвом товарів. Адже місцеві постачальники послуг мають переваги перед іноземними завдяки кращому розумінню місцевого споживача, місцевих традицій, законодавчого й адміністративного регулювання, налагодженими суспільними зв'язками, відсутності мовного бар'єру.

Деяким винятком є сфера авіаційних і, якоюсь мірою, морських транспортних послуг, де форсування лібералізації і незастосування превентивних заходів щодо підвищення конкурентноздатності національних перевізників може привести до часткового витиснення з міжнародних ринків перевезень.

Проведені дослідження й аналіз дозволили зробити наступні висновки: взагалі, сьогодні Україна має визначний запас міцності щодо дії зовнішньоторговельних факторів економічної безпеки. Зокрема, торговий баланс характеризується позитивним сальдо. На безпечному рівні знаходиться частка імпорту продовольчих і непродовольчих товарів народного споживання, обсяг зовнішнього боргу і витрати на його погашення й обслуговування, коефіцієнт покриття імпорту експортом. Тому, не слід очікувати суттєвого негативного впливу від приєднання до СОТ на стан економічної безпеки України. Однак, золотовалютні резерви країни поки недостатні для гарантування макроекономічної стабільності в умовах посилення впливу на економіку України коливань світової кон'юнктури. Якоюсь мірою, невизначена ситуація навколо збільшення частки високотехнологічної продукції і продукції машинобудування: це буде залежати переважно від здатності адаптації вітчизняної промисловості до умов більш твердої конкуренції і прискорення темпу інновацій.

Оцінюючи, взагалі, проблему можливих негативних наслідків і ризиків, що випливають із приєднанням до СОТ, слід зазначити, що дію несприятливих економічних факторів не треба абсолютизувати. Розробка системи заходів щодо стабілізації функціонування всіх суб'єктів діяльності, що буде спрямована на запобігання і мінімізацію ризиків при вступі у СОТ. Відповідні заходи повинні бути передбачені в кінцевих домовленостях про умови приєднання й у програмі урядових заходів, пов'язаних зі вступом України у СОТ.

У цілому, приєднання України до СОТ, відповідає її стратегічним намірам. По суті, воно буде означати кардинальний поворот від практики довільного встановлення і застосування державою правил економічного поведіння до поступового впровадження правил, визнаних на багатобічній міжнародній основі. Цей крок може стати вирішальним у процесі становлення цивілізованого ринкового господарства в нашій країні, здійснення більш радикальних адміністративної і структурної реформ, прискорення інтеграції України у світові і європейські економічні і політичні структури.

Виникаючі на цьому шляху проблеми, не повинні сприйматися як причини для затягування цього процесу. Навпаки, вони вимагають активізації внутрішніх соціально-економічних перетворень на основі чітко сформульованих цілей та задач, тісно пов'язаних з міжнародними зобов'язаннями України. Вичікувати момент, коли країна, в умовах недосконалої конкуренції, стане за рівнем конкурентноздатності цілком готовою до членства у СОТ - а саме це пропонують численні критики нинішнього процесу становлення членства в цій організації, - приблизно те ж саме, що й сподіватися навчитися плавати, не входячи у воду.

Література:

1. Загоруйко Ю. Форум СОТ: Зовнішня і внутрішня поразка // Дзеркало тижня. - 1999. - № 49 (270).
2. Касьянов С. Вступ у всесвітню торгову організацію: Благо чи змушена необхідність // Дзеркало тижня. - 2003. - №12 (437).
3. Моисеєнко Ю. Чи стане Україна членом всесвітньої торгової організації в 2004 році // Дзеркало тижня. - 2003. - №15 (440).
4. Сиденко В., Барановський А. Україна і всесвітня торгова організація: Як збільшити плюси і зменшити мінуси? // Дзеркало тижня. - 2002. - №26 (401).

ВУЗЛОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ СЕКТОРІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я У КОНТЕКСТІ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ

Сьогодні Україна приймає активну участь у світових інтеграційних процесах, що є одним з пріоритетів політики держави на макрорівні. У зв'язку з цим необхідно визначити рівень готовності секторів економіки до вступу нашої країни у всесвітню торгову організацію.

Необхідність інтеграції економіки української держави на світові ринки не викликає заперечень. Основні мотиви щодо необхідності вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) стосовно промисловості проаналізовано, зокрема, в роботі Ціганкова Т.М. [1]. Розроблені також проблеми, пов'язані з розрахунками розмірів внутрішньої підтримки промисловості і зобов'язань щодо її скорочення згідно з умовами СОТ. Проте, на відміну від Росії, де наслідки приєднання до системи світової торгівлі широко обговорюються в ділових та наукових колах, в Україні відкрита дискусія з означених проблем розпочалася відносно нещодавно і поки що виявляє повну неготовність і несприйняття серед національних виробників. Через відсутність розрахунків щодо позитивних і негативних наслідків вступу у СОТ для різних галузей і товарних ринків, в дискусіях що розпочалися з цього приводу переважають емоційні аргументи і полярні думки [2]. Питання щодо балансу позитивних і негативних чинників лібералізації товарних ринків досі залишається відкритим. До того ж необхідно визначити наслідки інтеграції економіки держави до СОТ не лише з точки зору макроекономічних показників держави в цілому, але і в контексті стану справ в окремих регіонах.

У даній роботі розглядаються загальні питання підготовки конкурентних секторів українського Причорномор'я до інтеграції держави у СОТ. Як відомо, основними конкурентноспроможними секторами регіону на національному і світовому ринках є машинобудування, сільське господарство, транспортні послуги і туризм. Таким чином, ми можемо розглянути позитивні і негативні тенденції розвитку цих галузей економіки в контексті вступу України до СОТ.

Промисловість: на сьогоднішній день рівень технологій як в Україні в цілому, так і в Причорномор'я зокрема, не дозволяє вітчизняним продуктам даної галузі конкурувати з продукцією закордонних виробників, що безумовно знижує конкурентоздатність регіонального товаровиробника. З іншого боку, за умови притягнення інвестицій у машинобудівну галузь, відновлення основних фондів українських підприємств є реальна можливість виходу на світовий ринок із конкурентноспроможною продукцією. Цьому посприє, у першу чергу, можливість робити якісну продукцію з достатньо низькою собівартістю. Інтеграція України на світові ринки може сприяти притягненню в регіон необхідних фінансових потоків, що позитивно вплине на конкурентоздатність машинобудівної галузі економіки.

Головними позитивними наслідками для машинобудівної промисловості від набуття Україною членства в Світовій організації торгівлі мають стати:

- збільшення обсягів іноземних інвестицій, необхідних для технологічного переозброєння підприємств галузі та переходу до виробництва товарів з більшою часткою доданої вартості;
- розширення доступу українських товарів до зовнішніх ринків;
- розширення асортименту та якості товарів, зниження їх цін;
- поживлення виробництва в експортоорієнтованих секторах промисловості внаслідок лібералізації режиму доступу до зовнішніх ринків;
- членство в СОТ є передумовою започаткування консультацій між Україною та ЄС щодо укладення угоди про вільну торгівлю. Режим вільної торгівлі значно покращить доступ української машинобудівної продукції до ринків країн ЄС.

Можливими загрозами для підприємств цієї галузі внаслідок набуття Україною членства в Світовій організації торгівлі можуть бути:

- загострення конкурентної боротьби між національними та іноземними виробниками товарів машинобудівної галузі;
- певне звуження внутрішнього ринку збуту для національних товаровиробників;
- переваги вільного доступу на ринки більшою мірою стосуються ринків з «цінковою конкуренцією» тобто ринків сировинної продукції. Тому, якщо Україна покладатиметься лише на дію ефектів торговельної лібералізації, то вона ще тривалий час утримуватиметься у сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем прибутків;
- за оцінками експертів Міністерства промислової політики, внаслідок вступу України до СОТ можна очікувати загострення конкуренції у деяких секторах галузі, що негативно вплине на роботу відповідних українських підприємств, зважаючи на недовантаженість цих підприємств.

У сільському господарстві регіону при проведенні продуманої, чіткої політики є ряд позитивних наслідків інтеграційних процесів. Наприклад, більш широкий розвиток торгових відношень із закордонними партнерами, збільшення інвестицій в агропромисловий комплекс, стимулювання технологічного відновлення національного виробництва відповідно до світових стандартів. Звичайно, негативні наслідки теж будуть мати місце, висока собівартість вітчизняної продукції може призвести до збільшення потоку дешевого імпорту, що зменшить частку українських підприємств на ринку сільськогосподарської продукції.

В економіці Причорноморського регіону, як і України в цілому, агропромисловий комплекс залишається винятково важливою ланкою, яка значною мірою визначає соціально-економічне становище суспільства та продовольчу безпеку держави.

В сільському господарстві Причорномор'я:

- зайнято більше 16% від загальної кількості працюючих;
- зосереджено більше 20% основних виробничих фондів держави;
- створюється майже третина валового внутрішнього продукту регіону.

Головними позитивними наслідками для аграрного сектору від набуття Україною членства в Світовій організації торгівлі мають стати:

- стимулювання забезпечення технологічного оновлення та переозброєння національного виробництва відповідно до світових стандартів внаслідок суттєвого збільшення іноземних інвестицій в агропромисловий комплекс регіону;
- розширення доступу українських товарів до ринків 145 країн-членів СОТ, частка торгівлі яких складає більше 95% від загальносвітових обсягів;
- поживлення виробництва в експортоорієнтованих галузях економіки, у т.ч. АПК, внаслідок лібералізації режиму доступу до зовнішніх ринків;
- прискорення структурних реформ в аграрному секторі. Структурні пріоритети визначатимуться потенціалом конкурентоспроможності галузей і підприємств на зовнішніх ринках, а спрощення процедур доступу до цих ринків має прискорити структурні зміни;
- розширення асортименту та якості пропонованих на ринку продовольчих товарів, зниження їх ціни, що є позитивним для споживачів;
- членство в СОТ є передумовою започаткування консультацій між Україною та ЄС щодо укладення угоди про вільну торгівлю: режим вільної торгівлі значно покращить доступ української сільськогосподарської продукції до ринків країн ЄС.

Можливі негативні наслідки для аграрного сектору від набуття Україною членства в Світовій організації торгівлі:

- загострення конкурентної боротьби між національними та іноземними виробниками товарів та продукції зокрема, цукру, молочних продуктів, картоплі, овочів та фруктів.
- можливе певне звуження внутрішнього ринку збуту для національних товаровиробників.
- переваги вільного доступу на ринки більшою мірою стосуються ринків з ціновою конкуренцією, тобто ринків сировинної продукції. Тому, якщо Україна покладатиметься лише на дію ефектів торговельної лібералізації, то вона ще тривалий час утримуватиметься у сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем прибутків;
- зростання експорту товарів, що споживаються в українському АПК (насіння соняшника, продовольчого та кормового зерна) може спричинити підвищення цін на них на внутрішньому ринку.

На переговорах з вступу до СОТ Україна відстоює рівень внутрішньої державної підтримки у сумі 1,37 млрд. дол. США на рік при тому, що в 2000 та 2001 р. державне субсидування сільськогосподарського сектору в Україні було фактично відсутнє.

На думку галузевих експертів, внаслідок вступу України до СОТ значного збільшення імпорту сільськогосподарської продукції в Україну не відбудеться. Ринок сільськогосподарської продукції, виробництво якої є для України традиційним і пріоритетним, захищений від імпорту наступними факторами:

- суттєвими транспортними витратами на доставку імпортованої продукції в порівнянні з продукцією місцевого виробництва;
- відсутністю інфраструктури надходження та розподілу значних обсягів імпортованої сільськогосподарської продукції у регіонах;
- невисокою купівельною спроможністю населення;
- традиційними уподобаннями громадян України, зокрема, у виборі продуктів харчування [3].

Важливим питанням у переговорах з вступу України до СОТ є запровадження тарифної квоти на імпорт цукру тростинного. Взагалі, тарифні квоти запроваджуються з метою захисту внутрішнього ринку. Практика встановлення тарифних квот на особливо чутливі види продукції застосовується багатьма країнами-членами СОТ.

За даними Секретаріату СОТ у 2000 р. тарифні квоти на цукор-сирець були встановлені 24 країнами загальним обсягом близько 6 млн. т. Україна обговорює питання щодо запровадження тарифної квоти на цукор сирець з річним обсягом 200-250 тис. т.

Це не означає, що цей імпортований цукор залишиться на ринку України та витіснить цукор вітчизняного виробництва, тому що, ставши членом СОТ, Україна отримає право на свою частку при розподілі квот інших країн.

Сфера послуг: Причорноморський регіон є стратегічно важливим вузлом у транспортній галузі країни. Інтеграція дозволить збільшити обсяги транспортних перевезень і вантажопотоків, також можливо притягнення інвестицій у дану галузь у зв'язку з її приналежністю. Пріоритетним також буде розвиток транзитної функції в зв'язку з вигідним географічним положенням України. На сьогоднішній день транзит вантажів у регіоні знаходиться на достатньо високому рівні, що дозволяє прогнозувати позитивні тенденції і при завершенні процесу інтеграції України у Світову Організацію Торгівлі [4].

Головними позитивними наслідками для транспортного сектору від набуття Україною членства в Світовій організації торгівлі мають стати:

- збільшення іноземних інвестицій у транспортну галузь;
- стимулювання використання найновіших технологій надання транспортних послуг та доведення їх рівня до світових стандартів;
- конкуренція з боку іноземних транспортних компаній слугуватиме основним стимулом розвитку вітчизняних постачальників послуг цієї галузі, зокрема, розширювати асортимент послуг, покращувати якість, знижати ціни, повніше враховувати потреби клієнтів.

До основних негативних наслідків можна віднести:

- загострення конкурентної боротьби між національними та іноземними постачальниками транспортних послуг;
- звуження внутрішнього ринку для національних постачальників послуг, поглинання більш потужними іноземними транспортними установами окремих вітчизняних компаній.

Однією з важливих складових економіки Причорномор'я, безумовно, є туризм, що у даний час знаходиться на початковому етапі розвитку в нашій державі.

Розвиток туристичної та курортної галузей впродовж останніх трьох років характеризується позитивною та сталою динамікою. Створення нового іміджу українського туристичного продукту, конкурентноспроможного в нашій державі та за кордоном, комплексний підхід до розвитку туризму та курортів на регіональному рівні, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері, зокрема сільського зеленого туризму, зумовили неухильне зростання кількості туристів та обсягів наданих їм послуг (табл. 1) [5].

Таблиця 1. Показники розвитку туристичної та курортної галузей

Назва показника	Одиниця виміру	2002	2003	2003/2002
Кількість іноземних туристів, які відвідали Україну	млн. осіб	10,5	12,5	119,0%
Кількість внутрішніх туристів	млн. осіб	7,2	7,5	104,1%
Кількість екскурсантів	млн. осіб	19,5	20,0	102,4%
Обсяг туристського споживання	млрд. грн.	24,1	28,4	118,0%
Кількість підприємств туристичної та курортної галузей, що працювали	одиниць	6 962	7 353	105,6%
Кількість підприємств туристичної та курортної галузей, що забезпечили загальний обсяг послуг, вказаний нижче	одиниць	6 303	6 672	105,9%
Загальний обсяг послуг, наданих підприємствами туристичної та курортної галузей	млн. грн.	3 068,8	4 022,6	131,1%
Кількість зайнятих на підприємствах туристичної та курортної галузей	тис. осіб	189,5	204,1	107,7%
Завантаженість туристичної інфраструктури:				
готелів	%	0,26	0,27	
санаторно-курортних закладів	%	0,38	0,40	

Членство в СОТ для галузі туризму забезпечить наступні переваги:

- збільшення надходжень іноземних інвестицій до галузі та прискоренню її оновлення;
- забезпечення прийняття стандартів у сфері туристичних послуг, які діють у більшості країн світу;
- безпосередньо для споживачів туристичних послуг - розширення спектру їх вибору за помірними цінами та забезпечення підвищення якості їх надання;
- можливість використання потенціалу України у сфері туризму на світовому ринку послуг;
- підвищення якості та розширення спектру послуг туризму, збільшення обсягів іноземних інвестицій у розвиток галузі;
- впровадження передових технологій, а загалом це сприятиме прискоренню економічних реформ в Україні у рамках забезпечення інтеграційного процесу до ЄС;
- лібералізація туристичного ринку сприятиме розвитку інших послуг: фінансових, інформаційних і комп'ютерних технологій, транспорту.

Вступ України до СОТ і лібералізація ринку туристичних послуг негативно вплине на неконкурентоспроможних туроператорів, але сприятиме імпорту послуг за значно нижчими цінами та вищою якістю, наданню споживачам широкого вибору послуг взагалі. Іноземні інвестиції приходять лише у найбільш прибуткові та динамічні сектори галузі, до яких безперечно можна віднести туризм, як для держави в цілому, так і для Причорноморського регіону зокрема.

У даній галузі необхідні інвестиційні вливання для відновлення галузі й удосконалення курортної бази регіону. При наявності сприятливих природних і кліматичних умов, більшість курортів Причорномор'я знаходяться в стадії застарівання, як морального так і фізичного, своїх основних фондів. Таким чином, для одержання реальних вигод для даної галузі від інтеграційних процесів, необхідно підготувати базу для її розвитку, що залучить додатковий приток капіталу в українську економіку, а той відтік капіталу, що ми маємо сьогодні в результаті того, що наші громадяни віддають перевагу відпочинку за кордоном, перестане мати місце.

Таким чином, конкурентні сектори економіки Українського Причорномор'я за умови притягнення інвестицій і виході на світові ринки в зв'язку з інтеграцією України у СОТ можуть одержати ряд переваг для свого подальшого розвитку. До того ж у національних виробників із вступом у СОТ з'явиться можливість застосування захисних мір, передбачених системою багатосторонніх угод, із яких можна виділити такі:

- введення тимчасових обмежень імпорту з метою вирівнювання платіжного балансу (якщо надходження від експорту різко скоротяться);
- підвищення тарифу і кількісне обмеження імпорту в рамках спеціальних захисних мір (якщо збільшення імпорту негативно вплинуло або створює погрозу такого впливу на стан визначеного сектора виробництва);
- обмеження імпорту сільгосппродукції відповідно до Угоди про сільське господарство й Угодою про застосування санітарних і фітосанітарних мір (введення обмежень потребує обґрунтування, але легко реалізується);
- застосування захисних мір до імпорту в рамках антидемпінгових і компенсаційних мір (захист від імпорту по цінах, формованим не на ринковій основі); інші регламентовані засоби захисту внутрішнього ринку.

Важливість вступу України у СОТ і закріплення присутності українських товаровиробників на найбільш ємних ринках світу важко переоцінити, а приклад розвитку національного текстильного виробництва, інших галузей у країнах, що розвиваються, показує, що ризики торгівлі контролюються більш успішно саме в рамках визнаної у усьому світі системи багатосторонніх торгових відношень.

Література:

1. Циганкова Т.М., Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.
2. Азаров О. Україна та світова система торгівлі ГАТТ/СОТ: проблеми і перспективи // Право України. – К., 2002. – №6. – С. 144-148.
3. http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_ukraine_e.htm.
4. Цветов Ю.М., Єдін О.Й., Макаренко М.В., та ін. Основи організації транспортного забезпечення зовнішньоторгівельних зв'язків України. – К.: ВАТ «ІКТІ-Центр», 2000. – 581 с.
5. <http://www.wto.org.ua>.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Понятие «глобальные проблемы» в современном его понимании вошло в широкое употребление в конце 60-х гг. XX века. В этот период стали приобретать остроту накапливающиеся и продолжающиеся усугубляться противоречия и конфликты, несущие угрозу гибели человечества или, по крайней мере, вызывающие серьезные потрясения устоев существования мирового сообщества.

Ученые многих стран, обеспокоенные складывающейся ситуацией, приступили к исследованиям происходящих в мировой системе изменений и их возможных масштабных последствий. Это создало необходимые предпосылки для формирования в относительно короткий срок нового научного направления – глобалистики. Многие сторонники данного направления в разных странах пытаются составить списки, перечни, реестры общечеловеческих проблем. В их состав включены проблемы планетарного масштаба, которые затрагивают в той или иной мере жизненно важные интересы всего человечества, всех государств и народов, каждого жителя планеты. Кроме того, выступая в качестве объективного фактора развития современной цивилизации, «глобальные проблемы» приобретают чрезвычайно острый характер и угрожают позитивному развитию человечества.

Целью данного исследования является изучить основные составляющие экономической безопасности национальных хозяйственных систем, определить основные принципы ее обеспечения.

У многих ученых такое расширенное толкование общечеловеческой проблематики вызывает серьезные возражения. Кардинальное изменение условий, вызванных процессами глобализации, требует переосмысления подходов к формированию концепции развития национальных хозяйственных систем в контексте их безопасности. Это обусловлено:

- изменением источников экономического роста с инвестиционных на инновационные;
- новым пониманием природы экономического роста является долгосрочное увеличение производственной способности страны, увеличение производственной способности страны, основанное на техническом прогрессе, на инструментальной и идеологической приспособляемости, способное обеспечить население растущим многообразием материальных благ. Поэтому в концепции экономического роста как основной предпосылки обеспечения экономической безопасности стран и ее важнейших отраслей включаются понятия качества и прогресса жизни общества;
- в-четвертых, необходимостью учета факторов влияния на состояние внутреннего спроса предложения иностранной валюты, структуру движения капитала, курсообразование как новых компонент осуществления процессов воспроизводства в условиях открытости экономики и ее интеграции в мировое хозяйство.

Условия, формируемые процессами глобализации экономики и усиления мощи транснациональных хозяйственных структур, приводят к тому, что корпоративный интерес играет значительную роль в выработке экономической политики развивающихся стран.

Речь идет о наднациональных субъектах, к которым относятся транснациональные корпорации (ТНК), многонациональные корпорации (МНК) и транснациональные финансово-промышленные группы (ФПГ). Их появление в национальной экономике учитывается при принятии государственных решений, вынуждает признать процесс экспансии иностранного экономического присутствия, обусловленного интенсификацией движения прямых иностранных инвестиций. Сравнения экономического потенциала крупнейших ТНК с экономическим потенциалом национальных государств, традиционно используемые для иллюстрации тезиса о росте экономической роли ТНК в мировом хозяйстве, могут дать определенные представления также об их «политическом весе» в международной системе. Так, согласно статистическим данным, по состоянию на начало 1998 г., валовой доход Mitsubishi Corporation находился на уровне показателя валового национального продукта (ВНП) ЮАР (около 129 млрд. долл.); доходы компании WalMart находились на уровне ВНП Греции (около 119 млрд. долл.), доходы компании IBM превосходили размер ВНП Египта (соответственно 78,5 и 75,5 млрд. долл.), а доходы компании Volkswagen были на уровне ВНП Новой Зеландии (около 65 млрд. долл.). Если принять во внимание стандартное положение о том, что богатство и политическая мощь идут рядом, значимость ТНК как субъектов политических рынков в принципе трудно переоценить. По данным белорусских ученых за последние 30 лет число ТНК увеличилось в 10 раз. В настоящее время в мире действует около 65 тыс. транснациональных корпораций, имеющих около 850 тыс. филиалов в 150 странах [1, с. 103-108]. Общемировой объем активов зарубежных ТНК оценивается примерно в 9 трлн. долл. США. Они контролируют 1/3 промышленного производства, более 50%

внешней торговли, 75% лицензий на новую технику и технологию. Около 50% экспортных операций США осуществляется американскими и иностранными ТНК, в Великобритании – 80%, в Сингапуре – 90%. Более 50% платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется внутри ТНК (в США – 80%, в Великобритании – 90%) [1, с. 111; 2, с. 28-29].

Ядро мировой хозяйственной системы составляют около 500 ТНК, которые, по оценкам специалистов, обладают неограниченной экономической властью. Причем, в развитых странах в каждой отрасли доминирующее положение занимают всего 2-3 супергиганта, конкурирующие между собой на рынках всех стран. В 20 крупнейших ТНК мира входят 7 ТНК США, 3 – Японии, 2 – Германии, 2 – англо-голландских, 2 – Швейцарских, 1 – Великобритании, 1 – Нидерландов, 1 – Италии, 1 – Франции [2;4].

Как отмечается в ряде исследований, интеграция и экономическое сближение обязательно затрагивают национальные интересы отдельных государств. Причем составляющие этих интересов могут кардинально изменяться под влиянием складывающегося производственного базиса. Межсубъектная производственная интеграция как важнейшая составляющая интернационализации воспроизводства, несмотря на свои преимущества (снижение производственных и транзакционных издержек; возможность быстрого развития при сохранении юридической и значительной части хозяйственной самостоятельности), ведет к росту взаимозависимости партнеров и, в конечном итоге, к слиянию их в общую структуру. Для ранее существовавших традиционных форм межгосударственного экономического взаимодействия характерно взаимоприспособление экономик [3]. Отличительные же особенности интеграционного сотрудничества состоят в том, что имеет место взаимопереплетение и взаимопроникновение национальных процессов воспроизводства [2, с. 30-36]; интернационализация производства и рынков [3, с. 34]. Тем самым формируются дополнительные предпосылки для нарушения устойчивости хозяйственных систем и конфликта интересов.

Анализ доминирующих мотивов моделей экономического развития в контексте изменений целей общественного развития показывает, что они продиктованы необходимостью: во-первых, обеспечения эффективности и устойчивого роста экономики; во-вторых, приобретения экономического преимущества (доктриной «лидерства»). Складывающаяся ситуация характеризуется замедлением экономического роста в развитых и развивающихся странах, снижением эффективности функционирования национальных экономик. Это указывает, что сложились предпосылки, мотивирующие необходимость новой трансформации национальных моделей экономического развития. Следовательно, возникла потребность в изменении концептуальных основ механизма обеспечения экономической безопасности.

Опыт модернизации национальных экономик демонстрирует, что рост экономических показателей далеко не всегда означает прогресс в общественном развитии. Известно, что на протяжении 80-х гг. потребление на душу населения в Тайланде, Малайзии и Индонезии снизилось соответственно на 7%, 23% и 34% по сравнению с аналогичным показателем, рассчитанным для стран «большой семерки», где темпы роста были гораздо умереннее. Общий результат промышленной политики, ориентированной на стимулирование быстрого экономического развития выражается в росте общих макроэкономических показателей. Но такие важные характеристики, как уровень жизни населения и обеспечение социального благополучия, определяющие степень реализации интересов членов общества, во внимание не принимались и тенденция их роста проявлялась слабо.

Следует отметить, что в группе динамично развивающихся стран с открытой экономикой в экспорте высока доля продукции иностранных компаний: их удельный вес в общем объеме экспорта в Тайване составляет около 19%, Южной Кореи – 25%, Тайланда – 37%, Малайзии – 50%, Сингапуре – около 80%. Но в этих же странах имеют место и негативные тенденции: снижение доли прямых зарубежных инвестиций, направляемых в отрасли обрабатывающей промышленности [4, с. 312-314; 5, с. 541-545].

Располагая крупнейшим высококонцентрированным инвестиционным потенциалом, 1 % материнских ТНК владеет 50% всего объема прямых зарубежных инвестиций. Результатом их действия является изменение отраслевой структуры прямых иностранных инвестиций ТНК в индустриально развитых странах в сторону снижения доли сырьевых отраслей [6, с. 121-122].

Исследования деятельности ТНК показывают, что в развивающихся странах имеет место обратная тенденция: аккумуляция инвестиций, осуществляемых структурами ТНК, наблюдается именно в сырьевых отраслях промышленности. Это свидетельствует о том, что несмотря на возможный экономический эффект присутствия наднациональных субъектов (привлечение стратегических инвестиций со стороны западных ТНК, использование новых технологий в национальной экономике), тем не менее он может и не достигаться. Это объясняется тем, что ТНК в первую очередь преследуют

собственные корпоративные интересы и долгосрочные экономические интересы стран, реализующих доктрины «лидерства».

Сложность и неоднозначность проблем в области экономической безопасности промышленного комплекса, вызываемых «открытостью» национальной экономики, показывает, что требуется взвешенный подход к оценке последствий присутствия зарубежных ТНК в ее структуре. В первую очередь, данное присутствие приводит к изменению структуры внешней среды и сложившихся экономических моделей функционирования национального промышленного производства. В частности, несомненной угрозой стратегическим экономическим интересам сферы производства является формирование модели развития, основанной на экспорте топлива и сырья, импорте оборудования, продовольствия и предметов потребления.

Обращает на себя внимание факт распределения иностранных инвестиций: в структуре иностранных инвестиций преобладающую долю занимают портфельные и прочие инвестиции. Причина в том, что именно эти виды инвестиций могут быть быстро возвращены в случае возникновения каких-либо угроз. Для принимающей же страны подобный быстрый отток инвестиций создает опасность дестабилизации финансовой системы, особенно в условиях усиления экономической зависимости страны от иностранного капитала.

В последние годы были разработаны теоретические модели на основе традиционного экономико-политического подхода к анализу процессов иностранного инвестирования, подчеркивающего факт влияния этих процессов на формирование «либеральных» и «протекционистских» групп давления. Так, например, некоторые российские исследователи (Архипов А.И., Дерябин А.А., Миженская Э.Ф. и др.), обращают внимание на тенденцию усиления экономической интервенции. Существует возможность использования в теоретических моделях описания процессов иностранного инвестирования ряда дополнительных факторов. Среди них выделяют основные: рост ресурсного потенциала транснациональных компаний (ТНК); создание и расширение сферы деятельности «супербанков – координаторов» (МВФ, МБРР), которые могут оказывать финансовое давление на страну-должника и вынуждать проводить определенные шаги в области экономики, идущие вразрез с национальными интересами. Наиболее распространенным способом такого давления является влияние на развитие товарных, фондовых и валютных рынков, а также экономической системы страны в целом через динамику обменного курса национальной валюты (курсообразование). В открытой экономической системе сложно одновременно достичь «внутреннего» и «внешнего равновесия», даже если обеспечить совместное (синхронное) регулирование валютного и товарного рынков с помощью денежно-кредитной политики и установления требуемой величины ВВП. Но, тем не менее, теоретически такая возможность существует. Она описана в модели Манделла-Флеминга [9, с. 289; 10, с. 137-138]. Ее авторы (Лауреат Нобелевской премии 1999 г. Р. Манделл и М. Флеминг) независимо друг от друга обнаружили, что в случае проведения денежной экспансии в системе кредитно-денежной политики процентная ставка доходности понижается, а при наличии бюджетного стимулирования роста ВВП, наоборот, возрастает. Поэтому, по их мнению, для достижения равновесия сил должно быть четко разграничены области применения денежно-кредитной политики (только для стабилизации платежного баланса) и бюджетная политика воздействия на ВВП (только для «внутренней» стабилизации). Специалист в области международных финансов А. Махлуп, обосновавший основные положения теории валютного курса, утверждает, что платежный баланс как отражение состояния международных платежей страны не способен указать более чем одну точку на кривых спроса и предложения. А. Махлупом предложена следующая формула платежного баланса, основанная на зависимости интенсивности товарных потоков от величины экспорта капитала (выраженных в абсолютных или относительных измерителях):

$$ЭК = СТ_3 + В_{ин}$$

где ЭК – экспорт капитала; $СТ_3$ – снижение товарного импорта; $В_{ин}$ – возрастание товарного экспорта [9].

В этой связи заслуживает внимания выявляемый указанной зависимостью аспект, который объясняет возможные сдвиги в структуре движения капитала и товаров – это так называемый «трансферт покупательской способности» - феномен, связанный с открытой экономикой и возможностями перехода платежей из страны, их осуществляющей, к стране-получателю платежей. Следовательно, потенциальные цены товаров, определяемые условиями спроса и предложения на зарубежных и внутренних рынках, а также инфляция («изменение уровня цен») вызывает необходимость того или иного изменения обменного курса. Это означает, что даже если по данным статистики отмечается рост импорта в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, то это еще не означает, что возрос спрос на импорт, и наоборот. Более того, на основе данных платежного баланса

практически невозможно определить причину изменений его статей, то есть выделить из них «спонтанные» изменения или «индуцированные». В условиях же регулируемого роста курса иностранных валют отмечается удорожание импорта, а экспорт наоборот, становится более дешевым в единицах иностранной валюты. Поэтому, рассматривая экспорт как один из ориентиров промышленного развития и источник иностранной валюты для страны, принимаются во внимание такие характеристики, как эластичность спроса и предложения иностранной валюты. В частности, отмечается, что эластичность предложения иностранной валюты будет тем выше, чем больше эластичность предложения товаров, производимых за рубежом и конкурирующих с национальным экспортом на мировых рынках. Соответственно, источником спроса на иностранную валюту является импорт. Поэтому эластичность спроса находится в прямо пропорциональной зависимости от эластичности предложения национальных товаров на внутреннем рынке, конкурирующих с импортными товарами. Однако рассматриваемые теоретические положения не позволяют в полной мере решить методологические проблемы экономической безопасности, обусловленные условиями «открытой» экономики.

Во-первых, на их основе сложно учитывать зависимость степени конкурентоспособности зарубежных рынков (как условия экспорта) и изменения цен на товары, выраженных в иностранной валюте. Она устанавливается через взаимосвязь изменения цен на товары и интенсивность притока иностранных инвестиций: чем ниже цена, тем меньше конкурентное давление (предложение) со стороны иностранных производителей и тем выше может быть объем экспорта, а соответственно и объем притока иностранной валюты в страну. Но такая зависимость в реальных условиях не всегда верна, поскольку динамика зарубежного производства конкурирующего с экспортируемыми на мировой рынок товарами может иметь разновекторную направленность - «рост-снижение». Так, чтобы выдерживать конкуренцию в ситуации, когда темп изменений объема выпуска продукции превышает темп соответствующих изменений объема экспорта, необходимо обеспечить снижение цен в иностранной валюте в еще больших размерах. Если это условие не выполняется, то экспортные цены для национальных товаропроизводителей находятся в зоне убытка и тем самым закладывается основа для снижения устойчивости хозяйственной системы.

Во-вторых, основные теоретические положения о курсообразовании исходят из того, что предложение иностранной валюты имеет отрицательную эластичность. Это означает, что измеряемые в единой (иностранной) валюте стоимости экспорта и импорта равны между собой, но в случае роста ее курса стоимость товаров, оцениваемая в иностранной валюте, падает. Как и в предыдущем случае, теряется ценовое преимущество экспортируемых товаров, а импортные товары становятся более привлекательными: при снижении цен на иностранную валюту импорт дешевеет. Характерно, что использование таких рычагов внешнеэкономического регулирования, как таможенные пошлины и тарифы, не может в полной мере исправить ситуацию. Доказано, что при этом устанавливается следующая зависимость: чем большую долю в цене реализации импортируемой в страну продукции составляют таможенные пошлины, тем менее чувствительным становится спрос к изменениям цены иностранной валюты [9, с. 312; 10, с. 121-125; 11, с. 493]. Иначе говоря, чем выше таможенные тарифы, тем на меньшую величину снизится спрос на иностранную валюту в случае увеличения ее цены. Поэтому если конкурирующие с иностранными поставщиками по товарным статьям импорта национальные товаропроизводители снижают свое производство быстрее (в большей степени), чем уменьшается цена на продукцию, то возрастает вероятность увеличения импорта. Таким же образом даже при неэластичном спросе на товары импорт может резко упасть, если повышается курс (цена) иностранной валюты. Однако при росте внутренних цен национальные товаропроизводители-конкуренты имеют дополнительный стимул для увеличения объемов производства.

Даже если страна фиксирует свой обменный курс, то проблема не только остается, но и усиливается необходимостью реализации двух разноориентированных мер управленческого характера, которые напрямую связаны с экономической безопасностью макросистем:

- поддержания сбалансированности внешних расчетов с тем, чтобы обеспечить обменный курс на постоянном уровне платежного баланса (то есть «внешнего равновесия»). На валютном рынке страны равновесие устанавливается тогда, когда спрос на иностранную валюту равен ее наличию в стране;
- установления совокупного спроса на уровне, соответствующем полной занятости при условии отсутствия инфляции «внутреннего равновесия». При этом возможно использование такого воздействия на внутреннее состояние экономической системы с помощью платежного баланса в денежно-кредитной политике и с помощью регулирования совокупного спроса. Чтобы достичь равновесного состояния одновременно и совокупного спроса и платежного баланса, необходимо воздействовать также и на товарный рынок.

Внутренний товарный рынок находится в равновесии в том случае, когда совокупный спрос, зависящий от процентной ставки доходности (депозитов), дохода и фискальной политики, устанавливается равным объему ВВП. Таким образом невозможно повысить внутренний совокупный спрос и улучшить платежный баланс, используя только инструментарий регулирования совокупного спроса [9, с. 17-25].

Оценка мировых тенденций указывает на следующие особенности, которые необходимо учитывать при определении безопасной парадигмы развития национальных хозяйственных систем. Во-первых, в структуре международной торговли более быстрыми темпами увеличивается доля торговли услугами. Во-вторых, темпы роста экспорта развивающихся стран опережают рост экспорта развитых (индустриальных) стран. Данный факт свидетельствует, что в развивающихся странах достигается самоподдерживающееся (то есть обеспечиваемое за счет внутренних источников) экономическое развитие. Это одновременно повышает уровень их экономической безопасности. Так, если среднегодовой темп прироста объема экспорта развивающихся стран за период 1981-1985 гг. составлял 0,3%, то в 1991-1995 гг. достиг 9,3%, а в 1996-2000 гг. – 7,6%. Для сравнения: среднегодовые темпы прироста развитых стран соответственно составили: 1981-1985 гг. – 3,7%, 1986-1990 гг. – 4,8%, 1991-1995 гг. – 6,4%, 1996-2000 гг. – 6,3% [9, с. 165].

Основываясь на геополитическом методологическом подходе формирования концепции экономической безопасности хозяйственных систем, представляется целесообразным использование в механизме ее обеспечения следующих принципов:

1. Прямота национальных экономических интересов без ущемления связанных с ними интересов других субъектов. Необходимость соблюдения данного принципа при функционировании механизма обеспечения экономической безопасности продиктована процессами интернационализации воспроизводства, глобализации экономики и регионализации экономики, а также разнородным строением систем безопасности (международной, региональной, коллективной, национальной).

2. Принцип согласования экономических интересов. Определяющим моментом данного принципа является то, что в его рамках предусматривается достижение сбалансированности интересов хозяйствующих субъектов.

3. Принцип предупреждения угроз (опасностей), заключающейся в установлении таких параметров развития экономической системы, при котором угрозы внешнего и внутреннего характера по отношению к ней минимальны.

Таким образом, основываясь на данных положениях, методология формирования концепции национальной экономической безопасности должна учитывать специфику складывающихся условий обеспечения международной безопасности; необходимость выполнения двух- и многосторонних договоров об обеспечении взаимной безопасности между заинтересованными странами; обязательства, обусловленные объединением государств в многосторонние союзы; деятельность международных организаций, региональных структур и институтов для поддержания международной безопасности; изменения принципов сосуществования наций в направлении демократизации и гуманизации международного политического порядка.

Литература:

1. Санько Г.Г., Шмарловская Г.А., Корольчук А.К. и др. Расширение Европейского Союза и Республика Беларусь на новой границе. Материалы международной научно-практической конференции. Минск, 18-19 мая 2004 г. В двух частях. Ч.1. – Мн.: БГЭУ, 2004. – 190 с.
2. Коваленко Г. Инвестиционная деятельность ТНК на мировом и отечественном рынках: задачи исследования и некоторые его результаты// Российский экономический журнал. – 1998. - № 11. – С. 72.
3. Шишков Ю.В. Россия и мировой рынок: структурный аспект// Мировая экономика и международные отношения.-1997.-№1. С. 74-85.
4. Ленский Е.В. Корпоративный бизнес. - Мн.: «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 2001. - 480 с.
5. Кочетов Э.Г. Глобалистика: теория, методология, практика. –М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М), 2002. –672 с.
6. Зельтень А.С., Ленский Е.В. Промышленные фирмы в современной рыночной экономике. - М.: АФЛИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1998. - С. 84-122.
7. Моисеенко Е.Г. Экономическая безопасность государства. Мн.: ИНБ Республики Беларусь, 2001., – 130 с.
8. Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран. С.-Петербург: Изд-во Михайлова В.А., 2001. - 492 с.
9. Этот изменчивый обменный курс: Сб. статей / Пер. с англ. - М.: Дело, 2001. - 384 с.
10. Fleming J.M. Essays in International Economics (London, 1971).- P. 95 – 191.

МЕТОДИКА АГРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ВИНОГРАДО-ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Отсутствие прибыли при производстве винограда приводит к отрицательному результату денежной оценки. При этом качественные и количественные природные и агротехнические характеристики участка не учитываются вообще. В связи с этим, необходима разработка и апробация более совершенного методического подхода.

Проблемами разработки методических подходов денежной оценки земли под виноградниками и их практической реализации в разное время занимались профессор Новиков Ю.Н. [1], Карнаухова Е.С. [2], Миргородская Л.А. [3, 4], Типакова В.В. [5, 6], Федоров М.М. [7], однако в основе разработок данных авторов лежало сопоставление стоимости валовой продукции виноградарства с полными затратами на ее производство, определением прибыли с 1 га, коэффициентов рентабельности (фактического и нормативного). Также, в частности профессор Новиков Ю.Н., дифференцирует механизмы определения денежной оценки земли под виноградниками столовых и технических сортов, выделяя доли чистого дохода виноградарей и виноделов (последняя складывается из стоимости виноматериалов и затрат на их производство) [1]. Миргородская Л.А. предлагает рассчитывать денежную оценку земли под виноградниками в зависимости от продуктивности сорта и, соответственно, выхода виноматериалов с 1 га виноградников [3].

Основным недостатком данных методических приемов денежной оценки земли под виноградниками является превалирование экономических факторов (цена реализации, затраты, прибыль, рентабельность). Из агротехнических факторов используются показатели урожайности, срок созревания сорта и содержание сахара в ягодах. Влияние природных факторов на величину денежной оценки земли под виноградниками проявляется лишь косвенно. Недостаточность учета естественных природных и агротехнических факторов приводит к сильной колеблемости и несопоставимости результатов денежной оценки земли конкретного участка в динамике.

Целью данной статьи является совершенствование методических подходов к денежной оценке земли под виноградниками. В соответствие с поставленной целью в статье решаются следующие задачи: проанализировать существующие методические подходы к денежной оценке земли под виноградниками; выявить систему факторов, оказывающих влияние на стоимость 1 га виноградника; определить при помощи многоуровневого регрессионного анализа степень влияния факторов на величину денежной оценки земли; разработать многофакторную модель определения денежной оценки виноградников, не зависящую только от наличия прибыли.

В период начала перехода экономики Украины к рынку и формирования рыночных отношений оптимальным методическим подходом к определению величины ресурсного потенциала предприятия был признан метод денежной оценки отдельных ресурсов с последующим их суммированием. С методической точки зрения он обеспечивает наглядность и сопоставимость показателей ресурсного потенциала во времени и пространстве.

Применительно к отраслевой специфике виноградо-винодельческого комплекса алгоритм реализации данного методического приема можно представить следующим образом:

$$РПВ = Дзем.+Дос.+Доб.ср.+Дтр.+Динт., \quad (1)$$

где Дзем. - денежная оценка земельных ресурсов; Дос. - стоимость основных средств; Доб.ср. - стоимость оборотных средств предприятия; Дтр. - денежная оценка трудовых ресурсов; Динт. - оценка интеллектуального потенциала предприятия.

Для оценки земли в денежном эквиваленте используются инструктивно-методические материалы, разработанная и утвержденная методика денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения. Учитывая специфику виноградарско-винодельческого предприятия, считаем целесообразным в практике экономической работы денежную оценку трудовых ресурсов осуществлять, исходя из фактических объемов производства винограда. Преимущества данного приема от применявшихся ранее (оценка в зависимости от производительности труда, объемов производства валовой продукции на одного среднегодового работника и др.) в том, что он обеспечивает сопоставимость полученных оценок в динамике, имеет тесную взаимосвязь с показателями эффективности использования трудовых ресурсов и результатами производственной деятельности предприятия в целом.

Рассчитывается объем производства винограда на 1 среднегодового работника и пересчитывается в сопоставимые цены 2000 г. Оценка в денежном выражении интеллектуальных, предпринимательских

ресурсов виноградо-винодельческого предприятия проводится при помощи апробированных методических подходов определения стоимостной оценки потенциала специалистов.

Для определения ресурсного потенциала виноградо-винодельческой составляющей анализируемого предприятия предлагается корректировка величин основных и оборотных фондов при помощи коэффициента соотношения площадей виноградников и сельскохозяйственных угодий. Аналогично (с учетом специализации) пересчитывается и величина человеческого капитала виноградо-винодельческого предприятия.

Завершающим этапом данного усовершенствованного методического подхода является построение агроэкономических моделей зависимости результатов функционирования виноградарской отрасли (урожайности, сахаристости, направлений использования урожая) от состояния и соотношения комплекса агроэкологических и экономических ресурсов предприятия. В настоящее время необходимо осуществить переход от слабо регулируемых процессов стабилизации и наращивания материальных ресурсов виноградарско-винодельческого предприятия к обоснованному, целенаправленному формированию его ресурсного потенциала на основе создания оптимальной, сбалансированной системы земельных, биологических, материальных и трудовых ресурсов. Данная система должна формироваться с учетом почвенно-климатических условий, специализации предприятия и обеспечивать устойчивое производство виноградарско-винодельческой продукции (с учетом максимального удовлетворения требованиям рынка). Поэтому одним из направлений совершенствования методики денежной оценки земли под виноградниками является объективный анализ совокупности взаимоопосредованных природных, агротехнических и экономических факторов. Внося свои коррективы в существующие методические подходы к оценке, целесообразно обобщенно представить механизмы денежной оценки 1 га виноградников:

$$D_0 = СВП - З - 0,3П, \quad (2)$$

где СВП – стоимость валовой продукции 1 га виноградника, грн.; П – прибыль с 1 га виноградников, тыс. грн.

З – полные затраты на производство виноградарской продукции, тыс. грн./га;

Нами проведен многоуровневый регрессионный анализ, исследующий степень дифференцированного влияния на величину денежной оценки земли, занятой виноградниками, природных, агротехнических и экономических факторов. Данный механизм апробирован на пятидесяти участках (общей площадью 757,4 га), занятых различными столовыми и техническими сортами винограда в совхозе-заводе «Плодовое». Первый уровень оценки выявил степень влияния и приоритетный ряд естественных природных факторов в динамике за период с 1996 по 2002 гг. Наиболее значимыми природными факторами, оказывающими определяющее влияние в механизме денежной оценки земли под виноградниками, являются тип почвы, максимальная высота над уровнем моря и крутизна склонов.

Второй уровень оценки предполагает анализ и оценку степени воздействия на величину денежной оценки совокупности агротехнических факторов. Наибольшее значение из системы агротехнических факторов в механизме денежной оценки земли имеют факторы: сорт винограда с его качественными и количественными характеристиками, степень изреженности, подвой, наличие орошения, процент содержания сахара в ягодах. Как выявил регрессионный анализ, проведенный в динамике за 7 лет, приоритетность факторов существенно варьируется в зависимости от сложившихся природно-климатических условий года, примененного уровня и качества комплекса агротехнических мероприятий.

Третий уровень оценки направлен на изучение и анализ влияния на величину денежной оценки земли под виноградниками комплекса экономических факторов. Данная система факторов является взаимоопосредованной, интеграционной проекцией комплексного воздействия естественных природных факторов, зависящей от трудовой деятельности человека, системы агротехники виноградарства.

Следующим этапом многоуровневого анализа факторов, определяющих величину денежной оценки земли, является комплексный регрессионный анализ природных, агротехнических и экономических факторов, получивших наивысшие оценки и ранги, а также имеющих агротехническое и экономическое значение в процессе производства винограда (табл. 1).

Анализ значимых факторов по уровню F критерия выявил, что наибольшее влияние на денежную оценку земли под виноградниками оказывают: величина затрат на 1 га (39,1 %), срок капитализации (24,1 %), схема посадки виноградника (20,1 %), прибыль в расчете на 1 га (5 %).

Целью последующих этапов проводимого исследования явилось получение при помощи регрессионного анализа комбинации факторов, имеющих максимальную значимость (по уровню F – критерия).

Таблица 1. Анализ комплексного воздействия приоритетных факторов на денежную оценку земли под виноградниками, 1996 – 2002 гг.

Факторы	1996г.		1998г.		2000г.		2002г.		Ср. ранг
	F- критерий	Ранг	F- критерий	Ранг	F- критерий	Ранг	F- критерий	Ранг	
Высота над уровнем моря (min)	21,89	5	2,70	6	0,03	8	25,80	4	4
Экспозиция склона	8,26	9	0,89	8	9,28	9	13,90	7	9
Расстояние от моря	37,39	3	0,001	9	1,72	3	16,79	6	6
Площадь питания растения	32,62	4	13,29	3	0,13	7	98,62	3	3
Сорт	10,86	8	9,66	5	1,25	4	2,21	8	8
Трудоемкость производства	20,84	6	1,76	7	4,84	2	0,27	9	7
Затраты на 1 га виноградника, грн.	396,64	1	879,33	1	0,76	5	191,70	1	1
Срок капитализации (возраст виноградных насаждений), лет	147,85	2	68,12	2	12,36	1	118,48	2	2
Прибыль с 1 га участка, грн.	16,44	7	11,88	4	0,55	6	23,03	5	5
Коэффициент корреляции	0,9454		0,9611		0,3509		0,9246		

В результате данного многоуровневого регрессионного анализа получена следующая формула определения денежной оценки земли, занятой виноградниками:

$$S_{ден.} = 1437,82 S_k + 6,8265 Z - 1,653 P - 1053,8 S_p - 1898,6,$$

где $S_{ден.}$ – денежная оценка земли; S_k – срок капитализации виноградника; Z – фактические затраты на 1 га виноградника; P – прибыль с 1 га виноградника; S_p – площадь питания (схема посадки).

Практическим результатом апробации разработанного методического подхода явились полученные денежные оценки земельных участков совхоза – завода «Плодовое», занятых различными сортами винограда в динамике (табл. 2).

Таблица 2. Результаты апробации предлагаемой методики денежной оценки земли в с/з «Плодовое», 1996-2002гг.

Наименование сорта	Площадь участка, га	Денежная оценка земельных ресурсов предприятия по методике Новикова Ю.Н., грн./га				Денежная оценка земельных ресурсов по предлагаемой методике, грн./га			
		1996	1998	2000	2002	1996	1998	2000	2002
Совиньон	20,0	-1293,5	10165	18170	-5963	2945	6923	19399	27545
Совиньон	19,0	-768	6403	14296	110	78	4484	16732	25514
Совиньон	31,0	-2646	4664	2633	1688	12009	18653	31203	36838
Молдова	15,0	-1073	-1430	19811	44893	-5608	649	870	4585
Пино гри	3,0	-2324	30521	78749	66760	6714	10484	20803	25910
Шардоне	23,0	-191	4440	40031	19176	-251	6417	11034	22690
Ркацители	33,0	1352	-811	24588	9006	10357	17539	27762	34899
Ркацители	22,0	-7137	-733	25152	-9006	14079	17546	27710	34899
Ркацители	20,0	-1144	5819	29247	-9189	10725	16837	27291	34899
Пино фран	31,0	1884	5499	77158	29757	6324	12486	20523	28353
Ранний Магарача	20,0	-1997	-4994	-7238	-10787	10295	18639	29008	33001
Алиготе	9,0	-3331	-3016	13876	18096	16197	19032	31052	39860
Алиготе	55,0	285	952	-18928	19529	2554	4321	10071	18377
Агадаи	11,0	2457	-2392	2340	598	13815	19168	33877	32648
Бастардо Магарачский	15,0	335	-5234	-984	-924	13670	19308	29583	34487
Каберне	17,0	-646	-2633	-4519	-2175	4122	8920	22176	12360

Таким образом, предлагаемый методический подход позволяет получить более оптимальную денежную оценку 1 га виноградника, зависящую не только от экономических факторов и имеющую

отрицательное значение в годы с низкой урожайностью и убыточностью виноградарства, а определяющуюся целым комплексом агро-технологических составляющих, позволяющих сопоставить стоимость земли под виноградными насаждениями в динамике.

Литература:

1. Новиков Ю.Н. Денежная оценка земель Крыма и ее практическое использование. - Симферополь: Таврия, 2002.- 280 с.
2. Карнаухова Е.С. Дифференциальная рента и экономическая оценка земли. – М.: Экономика, 1977. – 256 с.
3. Миргородская Л.А. Методика оценки земли под виноградниками// Экономика и управление. – 1999. - №3. – С. 11-13.
4. Типакова Е.В. Выводы из анализа методик денежной оценки земли // Культура народов Причерноморья. – 1998. - №3. – С. 41-43.
5. Типакова О.В. Грошова оцінка ріллі, садів і виноградних плантацій Криму// Наукові праці НАУКМА. – Миколаїв, 1999. – Т.4. – С. 61-63.
6. Федоров М.М. Методичні підходи коригування показників економічної оцінки земель// Економіка ВПК. – 1998. - №7. – С. 28-34.

Горда О. С.

КЛАССИФИКАЦИЯ, ОЦЕНКА И НАПРАВЛЕНИЯ МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ
 ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФОРМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СЕЛЕ

Сложность процессов аграрного реформирования, демонополизации и приватизации, неоднозначность экономических тенденций и нестабильность механизмов рыночного регулирования обуславливают функционирование субъектов малого сельского предпринимательства в условиях неопределённости и высокой степени риска. Кроме того, в связи с зависимостью сельскохозяйственного производства от природно-климатических условий и высоким уровнем конкуренции, эта сфера характеризуется более высоким уровнем риска по сравнению с другими отраслями. Чтобы «выжить» в этих условиях предпринимателям необходимо принимать смелые и нетрадиционные решения, которые, в свою очередь, ещё больше повышают уровень риска.

Налаживание действенной системы управления и минимизации рисками в малом предпринимательстве на селе сдерживается недостаточным научно-организационным, финансово-кредитным и кадровым обеспечением аграрной реформы, отсутствием теоретических знаний и практического опыта рыночного хозяйствования у большинства субъектов малого бизнеса. Ситуация усложняется несовершенством и нестабильностью законодательства, правовым нигилизмом, непредсказуемостью политических процессов. Поэтому совершенствование методических подходов к количественной и качественной оценке рисков в сфере малого бизнеса и разработка направлений их минимизации являются несомненно актуальными.

Вопросы научно-теоретического обоснования сущности предпринимательского риска, его классификации, измерения и управления раскрываются, в определенной мере, в работах: Бокова В.В. [1], Витлинского В. В. [2], Наконечного С. И. [2], Гранатурова В. М. [3], Верчено П. И. [4], Сигала А. В. [4], Чепурко В.В. [5], Хохлова Н. В. [6]. Однако многие аспекты риска в малом бизнесе на селе остаются малоисследованными. Требуют доработки подходы к определению сущности рисков в малом предпринимательстве, их классификации, формирование теоретических основ управления риском в новообразованных малых формах хозяйствования, совершенствование методов оценки риска функционирования субъектов малого предпринимательства в условиях отечественного «рынка».

Целью статьи является развитие теоретических подходов и совершенствование методических положений относительно анализа и оценки рисков функционирования малых форм хозяйствования в

аграрной сфере. В соответствии с поставленной целью необходимо решение следующих задач: определить сущность понятия «риск» в малом предпринимательстве, разработать классификацию рисков в сельском малом предпринимательстве, разработать методику количественной оценки риска функционирования малых форм хозяйствования на селе, предложить пути минимизации рисков в малом бизнесе.

В экономических исследованиях термин "риск" не имеет единого определения. Предлагаются различные его толкования, хотя очень часто в них имеется много общего [1, 3, 5]. С нашей точки зрения, риск в малом предпринимательстве, с одной стороны, - это вероятность (угроза) потенциально возможной потери предпринимателем части ресурсов, недополучения прибыли или появления дополнительных непредвиденных затрат на осуществление хозяйственной деятельности вследствие случайного изменения внешних и (или) внутренних условий хозяйствования, а, с другой стороны, - манера и стиль делового поведения, который избран предпринимателем в результате качественного и количественного анализа ситуации и оценки вероятности понести убытки. Всё разнообразие рисков функционирования малых форм хозяйствования может быть классифицировано по нижеприведённым критериям.

По происхождению риски делятся на естественные и антропогенные. Естественное происхождение рисков характеризуется полной независимостью причин возникновения (случайных событий и стихийных явлений) от предпринимателя. Антропогенные риски возникают как следствие хозяйственной деятельности. По природе возникновения можно выделить субъективные риски - связанные с деловыми качествами, природой предпринимателя, его сознанием и объективные - характеризующиеся независимостью причин возникновения от субъекта хозяйствования, которые развиваются согласно объективным законам экономики и природы. По способу возникновения выделяют спонтанные (возникают сами по себе, произвольно) и искусственные риски.

По отношению к деятельности предпринимателя риски разделяют на внешние (систематические) - вызванные действием разнообразных общих для всех макроэкономических факторов (инфляция, конкуренция, политические и экономические кризисы и т.д.) и внутренние (несистематические) - обусловлены факторами, имеющими непосредственное отношение к определенной форме хозяйствования и полностью зависящие от эффективности её управления и организации. По направлению деятельности выделяют производственный, коммерческий, инновационный, финансовый риск.

Изучение научных работ в области рискологии показало, что риск оценивается как абсолютными, так и относительными показателями [2, с. 84-92; 4, с. 81]. Наиболее распространенными методами количественной оценки риска являются расчетно-аналитический метод и метод экспертных оценок. Суть расчетно-аналитического метода заключается в изучении статистики потерь и прибылей, установлении величины и частоты получения того или иного экономического результата и составлении наиболее вероятного прогноза на будущее. Этот метод требует наличия значительного массива данных, которые не всегда имеются в распоряжении мелкого предпринимателя. Существующие формы статистической отчетности не вмещают в себя достаточного количества показателей, необходимых для оперативной оценки степени предпринимательского риска расчетно-аналитическим методом. Поэтому в наших исследованиях был использован экспертный метод оценки рисков, который получает всё большее распространение.

Для расчёта величины риска функционирования малых форм хозяйствования с помощью метода экспертных оценок было отобрано 10 факторов риска, которым наиболее подвержены малые формы хозяйствования на селе (табл. 1). Для определения бальной оценки каждого фактора было привлечено 24 эксперта, из них 8 чел. - руководители малых предприятий, 4 – фермеры, 7 – частные предприниматели, 5 - преподаватели экономических дисциплин ВУЗов г. Мелитополя и г. Симферополя. Анализируя их мнения, каждому фактору был присвоен балл (D_i) от 1 до 10, который характеризует степень риска за счет данного фактора, а также удельный вес (V_i), который отображает степень влияния фактора на общую величину риска. Уровень риска рассчитывался следующим образом:

$$P_i = \sum_{i=1}^n D_i \cdot V_i \quad (1)$$

где P_i – средний уровень риска для i -го фактора, $i=1, \dots, n$, $P_i \leq 10$;

D_i – бальная оценка i -го фактора;

V_i – удельный вес i -го фактора в общей оценке, $\sum_{i=1}^n V_i = 1$.

Таким образом, величина риска колеблется от 0 до 10 ед. (или от 0 до 100%). Об уровне риска можно судить по следующей шкале: минимальный риск – 0-2 ед. (0-20%), средний – 2-4 ед. (20-40%), высокий – 4-6 ед. (40-60%), критический – 6-8 ед. (60-80%), катастрофический – 8-10 ед. (80-100%). Область минимального и среднего риска характеризуется уровнем возможных потерь, не превышающим размеры чистой прибыли. Область высокого риска характеризуется уровнем потерь, не превышающим размеры расчетной прибыли.

Таблица 1. Экспертная оценка рисков функционирования малых сельских форм хозяйствования

Виды рисков	Качественное значение риска	Долевой коэффициент	Оценка За 1991 г.		Оценка За 1997 г.		Оценка За 2003 г.	
			Баллы	Σ	Баллы	Σ	Баллы	Σ
1. Несовершенство налоговой системы	1-стимулирующий характер налогообложения 10-реакционно – фискальный механизм системы налогообложения	0,17	4	0,68	7	1,19	9	1,53
2. Высокая стоимость кредитных ресурсов	1 – кредитные ставки для малого бизнеса превышают уровень инфляции на 3-5% 10 - кредитные ставки для малого бизнеса превышают уровень инфляции более чем на 25 %	0,15	2	0,3	7	1,05	9	1,35
3. Неэффективность госрегулирования и поддержки развития малого предпринимательства	1- политика защиты и поддержки 10 – отсутствие действенной государственной поддержки, угроза социального взрыва	0,2	7	1,4	8	1,6	6	1,2
4. Низкий ресурсный потенциал малых форм хозяйствования	1 – рост ресурсного потенциала 10 – стремительное снижение обеспеченности основными видами ресурсов	0,12	3	0,36	6	0,72	8	0,96
5. Деградация кадрового потенциала	1-рост кадрового потенциала 10-усиливающаяся утечка квалифицированной рабочей силы из села	0,08	2	0,16	5	0,4	8	0,64
6. Снижение покупательной способности населения	1 – постоянный рост благосостояния населения 10 – расслоение общества, рост бедности	0,07	4	0,28	6	0,42	9	0,63
7. Несовершенство законодательной базы развития малого предпринимательства	1 – законодательство стимулирует развитие малых форм хозяйствования 10 – законодательные акты блокируют развитие малого бизнеса	0,1	5	0,5	7	0,7	6	0,6
8. Несовершенство рыночной инфраструктуры	1 – активное развитие инфраструктуры рынка 10 - отсутствие эффективной рыночной инфраструктуры	0,06	8	0,48	6	0,36	4	0,24
9. Низкий уровень оплаты труда	1-зарплата обеспечивает нормальное существование 10-не покрывает прожиточный минимум	0,02	4	0,08	9	0,18	7	0,14
10. Негативное отношение к малым формам хозяйствования со стороны населения	1 – полное доверие 10 – отсутствие доверия	0,03	8	0,24	5	0,15	4	0,12
Σ		1		4,48		6,77		7,41

В границах зоны критического риска возможны потери, величина которых превышает размеры расчетной прибыли, но не превышает размер ожидаемых доходов. В пределах катастрофического риска ожидаемые потери способны превзойти размер ожидаемых доходов и достичь величины, равной всему имущественному состоянию предпринимателя, что может привести к банкротству.

В результате проведенных расчётов совокупной оценки рисков функционирования малых сельских форм хозяйствования по состоянию на 1991, 1997, 2003 гг. установлено, что величина риска увеличилась с 44,8% в 1991 г. до 74,1%, что соответствует зоне критического риска.

В структуре рисков (в 2003 г.) наибольший удельный вес принадлежит несовершенству

налоговой системы – 15,3%, высокой стоимости кредитных ресурсов – 13,5%, неэффективности госрегулирования и поддержки малого предпринимательства – 12%, низкому ресурсному потенциалу малых форм хозяйствования – 9,6%.

В системе рисков функционирования форм малого предпринимательства на селе наибольший рост выявлен в: повышении стоимости кредитных ресурсов – в 5 раз, деградации кадрового потенциала – в 4 раза, снижении ресурсного потенциала малых форм хозяйствования - в 3 раза.

Это обуславливает необходимость реализации государственных мер по минимизации риска в сфере малого предпринимательства на селе за счёт: правового, финансово-кредитного, материально-технического, информационного и кадрового обеспечения; создания интеграционных связей больших и малых предприятий на основе вертикальной и горизонтальной интеграции; кооперирования личных и фермерских хозяйств; поддержки нижнего предела цен на стратегические продовольственные продукты; экономического регулирования объемов производства определенных видов продукции.

Кроме того, для минимизации рисков в своей деятельности предприниматели должны: экономически обоснованно определять приоритеты при распределении ресурсов, проводить маркетинговые исследования для определения точного объёма производимой продукции, изучать и предвидеть возможные действия конкурентов, диверсифицировать сферу своей деятельности, то есть своевременно размещать пассивные средства в приносящие прибыль проекты; более тщательно прогнозировать свою производственную деятельность и др.

Следует отметить, что проведение мер по минимизации рисков не должно стать самоцелью. Затраты на снижение риска должны быть меньшими, нежели возможные убытки от такого события, то есть необходимо определять рентабельность затрат на снижение риска:

$$P = \frac{B * (p - p_1)}{З} \times 100\%, \quad (2) \quad \text{или} \quad P = \frac{(B_1 - B_2) * p}{З} \times 100\%, \quad (3)$$

где P - рентабельность затрат на снижение риска, B - уменьшение размера возможных убытков от наступления неблагоприятной ситуации, З - затраты на снижение риска, p - вероятность наступления неблагоприятного события до внедрения мер по снижению риска; p₁ - вероятность наступления неблагоприятного события после внедрения мер по снижению риска; B₁ - возможные убытки до внедрения мер по снижению риска, B₂ - возможные убытки после внедрения мер по снижению риска.

Формула (2) применяется при снижении вероятности наступления рискованного события, а формула (3) - при уменьшении размера возможных убытков.

Перспективными направлениями дальнейших исследований рисков функционирования малых форм хозяйствования на селе являются: уточнение факторов риска деятельности субъектов малого предпринимательства, исследование уровня дифференциации риска по видам малого предпринимательства на селе, изучение влияния степени диверсификации деятельности малых форм хозяйствования на уровень риска и эффективности их деятельности; разработка механизмов снижения рисков за счёт их страхования и др.

Литература:

1. Боков В.В., Забелин П.В., Федорцов В.Г. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной экономике: Учебное пособие. - М.: Издательство "ПРИОР", 1999. - 128 с.
2. Вітлінський В. В., Наконечний С. І. Ризик у менеджменті. – К.: ТОВ „Борисфен-М”, 1996. – 336 с.
3. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: «Дело и сервис», 1999. – 112 с.
4. Економічний ризик: ігрові моделі / В.В. Вітлінський, П. І. Верчено, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
5. Чепурко В.В. Экономический риск аграрного производства: теория, методы оценки, управление. Монография. - Симферополь: Таврия, 2000. - 308 с.
6. Хохлов Н. В. Управление риском. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 239 с.

АНОТАЦІЇ

Плаксін В.І., Кулешова Т.В. Концепція диференціації оцінки факторів динаміки економіки господарських систем

У статті розглядається проблема оцінки екстенсивних та інтенсивних факторів динаміки економічних систем. Запропонована концепція диференціації оцінки предмету дослідження за допомогою факторної моделі продуктивності та науково-технічного прогресу.

Ключові слова: господарські системи, оцінка, економічне зростання.

Ковальчук С.С. Підприємницькі інтереси та механізми їх узгодження: питання теорії і методології

Розкрито сутність інтересів як взаємодіючої системи економічних відносин з приводу задоволення потреб, визначені механізми узгодження національних і приватних інтересів.

Ключові слова: інтереси, потреби, регулювання, підприємництво.

Немірович С.М. Критерії оцінки діяльності фахівців з міжнародної економіки

Досліджена праця фахівців з міжнародної економіки, визначені критерії оцінки праці, виявлені шляхи підвищення її ефективності в умовах трансформації економіки.

Ключові слова: критерії оцінки праці, ефективність, соціальна ефективність.

Калініченко І.Л., Кисельов В.О. Теоретичні основи формування зарплати в умовах транзитивної економіки

Досліджено сутність категорії "оплата праці", проаналізовані теоретичні підходи та концепції визначення природи заробітної плати, виявлені найбільш істотні функції оплати праці в умовах транзитивної економіки.

Ключові слова: функції зарплати, транзитивна економіка, система оплати праці.

Рогатенюк Е.В. Механізм ціноутворення трансформаційної економіки

У статті визначені місце й роль ціноутворення в структурі сучасного господарського механізму, проаналізовані різні підходи до трактування сутності механізму ціноутворення, виявлені їхні основні недоліки. Автором запропоновано підхід до структурування елементів механізму ціноутворення.

Ключові слова: господарський механізм, механізм ціноутворення, формування цін.

Дюрядін В.П., Леміш А.М., Податковий механізм фінансового оздоровлення підприємств: теоретичні аспекти

У статті розглянуті теоретичні аспекти поняття та значення податкового механізму. Доведена важливість застосування його елементів у регулюванні процесів фінансового оздоровлення підприємств.

Ключові слова: податковий механізм, фінансове оздоровлення підприємств, податковий кредит.

Соколи І.І. Теоретичні основи консолідації та інтеграції суб'єктів авіаційного ринку на базі аеропортів

У статті розглянуті теоретичні основи науково-практичної бази формування нових перспективних організаційних структур авіаційної галузі України

Ключові слова: інтеграція суб'єктів авіаційного ринку, авіаційна структура.

Нагорська М.М. Інвестиційно-інноваційна діяльність як фактор розвитку

У статті вивчені основні складові розвитку інвестиційного ринку, розглянуті фактори, які впливають на розвиток інвестиційних проектів.

Ключові слова: інвестиційне середовище, інвестиційна активність, інноваційні процеси.

Воробйова О.І., Воробйов Ю.М. Аналіз активності іноземного капіталу в економіці АР Крим

У статті зроблено аналіз тенденцій змін обсягів інвестицій у країнах-інвесторах та за сферами їх вкладення, визначаються деякі напрямки активізації іноземного капіталу в економіці АР Крим.

Ключові слова: іноземні інвестиції, інвестори, інвестиційний проект.

Сизоненко В.О. Вдосконалення форм фінансування інноваційного підприємництва

У статті сформульовані пропозиції щодо удосконалення бюджетного фінансування, активізації інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку.

Ключові слова: фінансування, інвестиції, інновації, підприємництво.

Іванов С.В. Особливості визначення рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України

У статті розглянуті проблеми оцінки інвестиційної привабливості регіонів України. Запропоновано нові підходи до визначення інтегральних показників інвестиційної привабливості в розрізі регіонів України, що

увібрали до себе переваги раніше вироблених вітчизняними і закордонними фахівцями методичних підходів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат.

Лук'яненко І.Г. Особливості застосування моделей лонгїтюдних даних при прогнозуванні складових місцевих бюджетів

У статті розглядаються особливості застосування моделей лонгїтюдних даних при прогнозуванні складових місцевих бюджетів. Розроблені моделі дозволяють отримати якісні прогнози основних статей надходжень та видатків до місцевих бюджетів України та проаналізувати різні фактори, що впливають на їхню величину.

Ключові слова: моделі лонгїтюдних даних, фіксовані ефекти, випадкові ефекти, місцеві бюджети, регіон, доходи, видатки.

Коваленко В.В. Передумови інтеграції банківської системи України до світового фінансового простору

У статті розглядаються основні проблеми, що спричиняють вплив на розвиток процесів інтеграції банківської системи України до фінансових ринків та шляхи їх вирішення. З цією метою необхідно збільшити обсяги ринкової капіталізації банків через емісію цінних паперів, приведення у відповідність банківського законодавства, зменшення вартості банківських послуг шляхом формування їх комплексності.

Ключові слова: інтеграція, банківська система, фінансові ринки.

Єфремов О.В. Морське узбережжя Криму – як особливо охоронна територія

У статті дається теоретичне обґрунтування використання природних ресурсів узбережжя південних морів у межах особливо охоронних територій. Робиться та обґрунтовується перелік територій узбережжя, які необхідно віднести до особливо охоронних. Дана характеристика цих територій і визначені правила їхнього функціонування.

Ключові слова: рекреація, ресурси, навколишнє середовище, економічна ефективність, структурні підрозділи, відносини, природні ресурси.

Ячменьова В.М., Ляшевська О.В. Оцінка наслідків для української економіки при вступі у СОТ

У статті згруповані системи заходів щодо захисту внутрішнього ринку, які будуть сприяти створенню досконалої конкуренції і прозорого правового поля, стимулювати загальне прискорення структурних реформ і підвищувати конкурентоздатність держави.

Ключові слова: світова організація торгівлі, позитивні та негативні наслідки, конкурентні переваги, структура експорту, конкурентоспроможність.

Хумаров О.А. Вузлові проблеми розвитку конкурентних секторів економіки українського Причорномор'я у контексті вступу України до СОТ

У статті розглядаються можливі позитивні і негативні тенденції в економіці українського Причорномор'я у процесі інтеграції України у Світову Організацію Торгівлі.

Ключові слова: конкуренція, інтеграція, вступ до СОТ.

Сенько А.Н. Глобальні проблеми й економічна безпека національних господарських систем

У статті вивчені основні складові економічної безпеки національних господарських систем, визначені основні принципи концепції механізму її забезпечення.

Ключові слова: інтеграція, світова господарська система.

Черемісіна С.Г. Методика агроекономічної оцінки ресурсного потенціалу підприємств виноградо-виноробної галузі

У статті досліджені методичні підходи до грошової оцінки землі під виноградниками, запропонована багатофакторна модель визначення грошової оцінки виноградників.

Ключові слова: грошова оцінка землі, ресурсний потенціал.

Горда О.С. Класифікація, оцінка та напрямки мінімізації ризиків функціонування форм малого підприємництва на селі

У статті проведено аналіз теоретичних підходів, запропонована методика кількісної оцінки ризику функціонування малих форм господарювання на селі, розглянуті шляхи мінімізації ризиків в малому бізнесі.

Ключові слова: мале підприємництво, підприємницький ризик.

АННОТАЦИИ

Плаксин В.И., Кулешова Т.В. Концепция дифференциации оценки факторов динамики экономики хозяйственных систем

В статье поднята проблема оценки экстенсивных и интенсивных факторов динамики экономических систем. Предложена концепция дифференциации оценки предмета исследования с помощью факторной модели производительности и научно-технического прогресса.

Ключевые слова: хозяйственные системы, оценка, экономический рост.

Ковальчук С.С. Предпринимательские интересы и механизмы их согласования: вопросы теории и методологии

Автор раскрывает сущность интересов как взаимодействующей системы экономических отношений по поводу удовлетворения потребностей, определяет механизмы согласования национальных и частных интересов.

Ключевые слова: интересы, потребности, регулирование, предпринимательство.

Немирович С.Н. Критерии оценки деятельности специалистов по международной экономике

Исследован труд специалистов по международной экономике, определены критерии оценки труда, выявлены пути повышения его эффективности в условиях трансформации экономики.

Ключевые слова: критерии оценки труда, эффективность, социальная эффективность.

Калиниченко И.Л., Киселев В.А. Теоретические основы формирования зарплаты в условиях транзитивной экономики

В статье раскрыта сущность категории «оплата труда», проанализированы теоретические подходы и концепции определения природы заработной платы, выявлены наиболее существенные функции оплаты труда в условиях транзитивной экономики.

Ключевые слова: функции зарплаты, транзитивная экономика, система оплаты труда.

Рогатенюк Э.В. Механизм ценообразования трансформационной экономики

В статье определены место и роль ценообразования в структуре современного хозяйственного механизма, проанализированы различные подходы к трактовке сущности механизма ценообразования, выявлены их основные недостатки. Предложен подход к структурированию элементов механизма ценообразования.

Ключевые слова: хозяйственный механизм, механизм ценообразования, формирование цен.

Дюрядин В.П., Лемиш А.Н. Налоговый механизм финансового оздоровления предприятий: теоретические аспекты

В статье рассмотрены теоретические аспекты понятия и значение налогового механизма. Обоснована важность использования его элементов в регулировании процессов финансового оздоровления предприятий.

Ключевые слова: налоговый механизм, финансовое оздоровление предприятий, инвестиционный налоговый кредит, налоговая скидка.

Соколы И.И. Теоретические основы консолидации и интеграции субъектов авиационного рынка на базе аэропортов

В статье рассмотрены теоретические основы научно-практической базы формирования новых перспективных организационных структур авиационной отрасли Украины.

Ключевые слова: интеграция субъектов авиационного рынка, авиационная структура.

Нагорская М.Н. Инвестиционно-инновационная деятельность как фактор развития

В статье изучены основные составляющие развития инвестиционного рынка, рассмотрены факторы, оказывающие влияние на развитие инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционная среда, инвестиционная активность, инновационные процессы.

Воробьева Е.И., Воробьев Ю.Н. Анализ активности иностранного капитала в экономике АР Крым

В статье проанализированы тенденции изменения объемов инвестиций по странам-инвесторам и сферам их вложения, определены некоторые направления активизации иностранного капитала в экономике АР Крым.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвесторы, инвестиционный проект.

Сизоненко В.А. Совершенствование форм финансирования инновационного предприятия

В статье сформулированы предложения по совершенствованию бюджетного финансирования, активизации инвестиционного обеспечения инновационного развития

Ключевые слова: финансирование, инвестиции, инновации, предпринимательство.

Иванов С.В. Особенности определения рейтинга инвестиционной привлекательности регионов Украины
В статье рассмотрены проблемы оценки инвестиционной привлекательности регионов Украины. Предложены новые подходы к определению интегральных показателей инвестиционной привлекательности в разрезе регионов Украины, которые вобрали в себя преимущества ранее выработанных отечественными и зарубежными специалистами методических подходов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат

Лукьяненко И.Г. Особенности использования моделей лонгитюдных данных при прогнозировании основных статей местных бюджетов

В статье рассматриваются особенности использования моделей лонгитюдных данных при прогнозировании основных статей местных бюджетов. Разработанные модели позволяют получить качественные прогнозы основных статей поступлений и затрат местных бюджетов.

Ключевые слова: модели лонгитюдных данных, фиксированные эффекты, случайные эффекты, местные бюджеты, регион, доходы, затраты.

Коваленко В.В. Предпосылки интеграции банковской системы Украины в мировое финансовое пространство

В статье рассматриваются основные проблемы, которые влияют на развитие процессов интеграции банковской системы Украины к финансовым рынкам и пути их решения.

Ключевые слова: интеграция, банковская система, финансовые рынки.

Ефремов А.В. Морское побережье Крыма – как особо охраняемая территория

В статье дается теоретическое обоснование использования природных ресурсов побережья южных морей в пределах особо охраняемых территорий. Обосновывается перечень территорий побережья, которые необходимо отнести к особо охраняемым. Дана характеристика этих территорий и определены правила их функционирования.

Ключевые слова: рекреация, ресурсы, территории, окружающая среда, экономическая эффективность, структурные подразделения, отношения, природные ресурсы.

Ячменева В.М., Ляшевская О.В. Оценка последствий вступления в ВТО для украинской экономики

В статье сгруппированы системы мероприятий по защите внутреннего рынка, которые будут способствовать созданию совершенной конкуренции и прозрачного правового поля, стимулировать общее ускорение структурных реформ и, тем самым, повышать конкурентоспособность страны.

Ключевые слова: всемирная торговая организация, положительные и отрицательные последствия, конкурентные преимущества, структура экспорта, конкурентоспособность.

Хумаров А.А. Узловые проблемы развития конкурентных секторов экономики украинского Причерноморья в контексте вступления Украины в ВТО

В статье рассматриваются возможные позитивные и негативные тенденции в экономике украинского Причерноморья в процессе интеграции Украины во Всемирную Торговую Организацию.

Ключевые слова: конкуренция, интеграция, сектор экономики.

Сенько А.Н. Глобальные проблемы и экономическая безопасность национальных хозяйственных систем

В статье изучены основные составляющие экономической безопасности национальных хозяйственных систем, определены основные принципы ее обеспечения.

Ключевые слова: интеграция, мировая хозяйственная система.

Черемисина С.Г. Методика агроэкономической оценки ресурсного потенциала предприятий виноградо-винодельческой отрасли

В статье исследованы методические подходы к денежной оценке земли под виноградниками, предложена многофакторная модель определения их денежной оценки.

Ключевые слова: денежная оценка земли, ресурсный потенциал.

Горда О.С. Классификация, оценка и направления минимизации,

0 рисков функционирования форм малого предпринимательства на селе

В статье проведен анализ теоретических подходов, предложена методика количественной оценки риска функционирования малых форм хозяйствования на селе, рассмотрены пути минимизации рисков в малом бизнесе.

Ключевые слова: малое предпринимательство, предпринимательский риск.

НАШИ АВТОРЫ

Плаксин Виктор Иванович – д.э.н., профессор, Севастопольский национальный технический университет

Кулешова Татьяна Владимировна – старший преподаватель, Севастопольский национальный технический университет

Ковальчук Станислав Сергеевич - к.э.н., доцент, Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко

Немирович Светлана Николаевна – доцент, Крымский экономический институт Киевского национального экономического университета

Калиниченко Иван Леонидович – доцент, Крымский государственный агротехнологический университет

Киселев Василий Алексеевич – доцент, Крымский государственный агротехнологический университет

Рогатенюк Элана Владимировна – старший преподаватель, Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Дюрядин Виктор Петрович – аспирант, Национальная академия Государственной Налоговой Службы Украины

Лемши Андрей Николаевич - аспирант, Национальная академия Государственной Налоговой Службы Украины

Соколы Иван Иванович – к.э.н., докторант, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины

Нагорская Муза Николаевна – д.э.н., профессор, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского

Воробьева Елена Ивановна - к.э.н., доцент, Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Воробьев Юрий Николаевич - д.э.н., Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Сизоненко Виктор Анисимович – к.э.н., доцент, Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко

Иванов Сергей Владимирович - соискатель, Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры

Лукьяненко Ирина Григорьевна – к.э.н., доцент, Национальный университет «Киево-Могилянская Академия»

Коваленко Виктория Владимировна – к.э.н., доцент, Украинская академия банковского дела

Ефремов Алексей Владимирович – д.э.н., профессор, Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Ячменева Валентина Марьяновна – к.э.н., доцент, Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Ляшевская Ольга Валерьевна – аспирант, Национальная Академия природоохранного и курортного строительства

Хумаров Алексей Андреевич – аспирант, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины

Сенько Анна Николаевна - к.э.н., доцент, Белорусский государственный экономический университет

Черемисина Светлана Георгиевна – к.э.н., доцент, Научно-производственное объединение «Магарач»

Горда Ольга Сергеевна - аспирант, Таврическая государственная агротехническая академия

Выписка из постановления

ПРЕЗИДИУМА ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИИ УКРАИНЫ

15 января 2003 г.

г. Киев №7-05/1

О повышении требований к профессиональным изданиям, занесенным в список ВАК Украины

п.3. Необходимые элементы научной статьи:

1. Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями;
2. Анализ последних исследований и публикаций, в которых заложена развязка данной проблемы и на которые опирается автор;
3. Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья;
4. Формулирование целей статьи (постановка задания);
5. Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных результатов;
6. Выводы по данному исследованию и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

Требования к авторским рукописям журнала «Экономика Крыма»

1. Для публикации в журнале принимаются ранее не публиковавшиеся работы в сфере экономики, менеджмента, предпринимательства, маркетинга, финансов, страхования, биржевого и банковского дела, экологии, рекреации и туризма, международного бизнеса, а также методический и практический материал по подготовке специалистов в сфере экономики и управления. Публикации должны соответствовать требованиям ВАК от 15 января 2003 г. №7-05/1

2. Рукопись предоставляется в 2-х экземплярах (на русском или украинском языке), напечатанная с одной стороны листа формата А-4, через 1,5 интервала, шрифт –14 кегль. Объем рукописи в пределах 6-10 страниц, включая рисунки, таблицы, список литературы. Страницы рукописи должны быть последовательно пронумерованы (в правом нижнем углу страницы).

Вместе с распечатанным текстом рукописи представляется компьютерная дискета 3,5” с файлом рукописи (название файла должно соответствовать фамилии автора), Word 6.0, 7.0,95,97, шрифт Times New Roman Cyr.

3. В верхнем левом углу первой страницы проставляется индекс УДК. В правом верхнем углу располагается фамилия и инициалы автора (авторов) с указанием ученой степени каждого (если имеется), посередине – название статьи, и далее – основной текст.

4. Перечень литературных источников (только те, на которые идет ссылка) дается общим списком в конце рукописи и составляется в очередности ссылок по тексту на языке оригинала соответственно действующему ГОСТу и требований ВАК – Бюллетень №2, 2000 г. - С. 61-62.

5. Вместе с рукописью статьи на отдельных листах предоставляется:

- на двух языках (украинский, русский) фамилия, имя, отчество (полностью) авторов, название статьи, аннотацию и ключевые слова;
- сообщение об авторах (на русском языке) с указанием фамилии, имени, отчества, ученой степени, звания, места работы, адреса и телефона для контактов;
- две рецензии.

6. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за точность приведенных фактов, цитат, экономических данных, собственных имен, географических названий и других сведений, а также за то, что в материалах не содержатся данные, не подлежащие открытой публикации.

7. Окончательное решение о публикации принимает Редакционная коллегия. Редакционная коллегия журнала оставляет за собой право при необходимости вносить изменения редакционного характера без согласования с автором.

8. Рукописи не возвращаются.

Підп. до друку 07.10.04. Формат 60x90 1/8. Папір офсетний. Друк різографний.

Ум. друк. арк. 8,3 Обл.-вид. арк. 7,1. Тираж 400 прим. Замовлення №0124

Видавниче підприємство “НАПКБ” м. Сімферополь, вул. Павленко,5, 95000