

КО.6
Т132
кр

8/0



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ТАВРИЧЕСКОГО
НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
им. В. И. Вернадского

Том 17 (56). № 1
ЭКОНОМИКА

Симферополь
2004

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАВРИЧЕСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА им. В. И. ВЕРНАДСКОГО

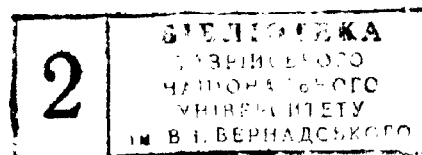
Научный журнал

Том 17 (56). №1

Экономика.

Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2004

Журнал основан в 1918 г.



ISSN 1606-3715
Свидетельство о регистрации – серия КМ № 534
от 23 ноября 1999 года

Редакционная коллегия журнала:

Багров Н. В. - главный редактор журнала
Бержанский В. Н. - заместитель главного редактора
Ена В. Г. - ответственный секретарь

Редакционный коллегия серии «Экономика»

Подсолонко В. А. доктор экономических наук, профессор (редактор серии)
Алатова Н. В., доктор педагогических наук, профессор
Ефремов А. В., доктор экономических наук, профессор
Канов А. А., доктор экономических наук
Крамаренко В. И., доктор экономических наук, профессор
Кудряшов А. П., доктор экономических наук, профессор
Нагорская М. Н., доктор экономических наук, профессор
Наливайченко С. П., доктор экономических наук, профессор
Никитина М. Г., доктор географических наук, профессор (выпускающий редактор)
Новиков Ю. Н., доктор экономических наук, профессор
Руденко А. И. доктор экономических наук, профессор
Унковская Т. Е., доктор экономических наук, профессор

Печатается по решению Ученого совета экономического факультета,
протокол № 4 от 20.12.04

"Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского"

Научный журнал. Том 17(56). №1. Серия "Экономика".
Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2004
Журнал основан в 1918 г.

Адреса редакций: пр. Академика Вернадского, 4, м. Симферополь, 95007
Надруковано в информационно-издательском отделении Таврического национального университета
им. В. И. Вернадского, пр. Академика Вернадского, 4, м. Симферополь, 95007

© Таврический национальный университет, 2004 г.

Подписано в печать 29.12.2004. Формат 70x100 1/16
11,2 усл. л. 12,0 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 271.
Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ.
пр. Академика Вернадского, 4, г. Симферополь, 95007

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАВРИЧЕСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО
УНИВЕРСИТЕТА им. В. И. ВЕРНАДСКОГО

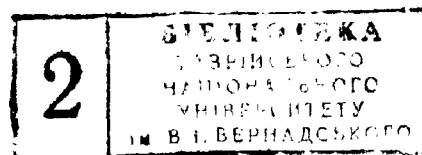
Научный журнал

Том 17 (56). №1

Экономика.

Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2004

Журнал основан в 1918 г.



ISSN 1606-3715
Свидетельство о регистрации – серия КМ № 534
от 23 ноября 1999 года

Редакционная коллегия журнала:

Багров Н. В. - главный редактор журнала
Бержанский В. Н. - заместитель главного редактора
Ена В. Г. - ответственный секретарь

Редакционный коллегия серии «Экономика»

Подсолонко В. А. доктор экономических наук, профессор (редактор серии)
Алатова Н. В., доктор педагогических наук, профессор
Ефремов А. В., доктор экономических наук, профессор
Канов А. А., доктор экономических наук
Крамаренко В. И., доктор экономических наук, профессор
Кудряшов А. П., доктор экономических наук, профессор
Нагорская М. Н., доктор экономических наук, профессор
Наливайченко С. П., доктор экономических наук, профессор
Никитина М. Г., доктор географических наук, профессор (выпускающий редактор)
Новиков Ю. Н., доктор экономических наук, профессор
Руденко А. И. доктор экономических наук, профессор
Унковская Т. Е., доктор экономических наук, профессор

Печатается по решению Ученого совета экономического факультета,
протокол № 4 от 20.12.04

"Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского"

Научный журнал. Том 17(56). №1. Серия "Экономика".
Симферополь, Таврический национальный университет им. В. И. Вернадского, 2004
Журнал основан в 1918 г.

Адреса редакций: пр. Академика Вернадского, 4, м. Симферополь, 95007
Надруковано в информационно-издательском відділі Таврійського національного університету
ім. В. І. Вернадського, пр. Академіка Вернадського, 4, м. Сімферополь, 95007

© Таврический национальный университет, 2004 г.

Подписано в печать 29.12.2004. Формат 70x100 1/16
11,2 усл. л. 12,0 уч.-изд. л. Тираж 500. Заказ № 271.
Отпечатано в информационно-издательском отделе ТНУ.
пр. Академіка Вернадського, 4, г. Сімферополь, 95007

УДК 331.522.4

Абибуллаев М.С.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

В настоящее время все большее количество предприятий осознают огромную роль инноваций в успешной организации своей деятельности, завоевания новых рынков, усилении конкурентных преимуществ. Предприятия стараются в силу своих возможностей обновлять основные фонды, внедряя новые технологии в производство, выпускать новые виды продукции, обновлять перечень предоставляемых услуг, повышая их качество.

Как отечественные, так и зарубежные ученые уделяют значительное внимание проблемам влияния инновационных структур (технопарков) на развитие экономики [5] и инновационно-инвестиционной политике регионов [1, 2], активизации инновационной деятельности в отдельных отраслях и предприятиях [1, 3, 5], а также заняты разработкой научных основ анализа инновационной деятельности [4] и оценки ее эффективности. Во многих научных работах изучаются различные подходы к управлению инновационным развитием субъектов хозяйственной деятельности [2].

Необходимо отметить, что в исследованиях инновационной деятельности уделяется незначительное внимание оценке инновационного развития отдельных предприятий или их группы по одному виду экономической деятельности. По данным официальной статистики можно лишь заключить – сколько было потрачено денежных средств на инновационную деятельность, сколько было произведено и реализовано инновационной продукции и др. Но эти показатели не представляют возможность сделать законченный вывод о месте предприятия на рынке выпускаемой продукции или отдельного вида экономической деятельности в контексте инновационного развития.

Целью данной статьи является диагностика инновационного развития промышленных предприятий Автономной республики Крым (АРК).

Предприятиям были разосланы специальные анкеты для определения значимости показателей для расчета обобщающего индекса инновационного развития. В данной анкете руководителям или ответственным за инновационное направление деятельности предприятий предлагалось по пятибалльной шкале оценить значимость факторов и мотивов, побуждающих проводить инновационную деятельность.

Руководство промышленных предприятий АРК высоко оценило наличие собственных средств для проведения инновационной деятельности как фактора, влияющего на инновационную активность предприятия (средняя оценка 4,46 балла). Также высоко оценены такие факторы как наличие квалифицированного персонала и собственной стратегии по завоеванию рынка (средняя оценка 4,46 и 4,62 балла соответственно). На уровне 3,5 баллов были оценены такие факторы как возможность привлечения государственных ресурсов, кредитов и других инвестиций для инновационной деятельности. Достаточно низко предприятия оценили такой фактор как наличие научно-исследовательской базы.

Среди мотивов, побуждающих предприятия проводить инновационную деятельность, руководство предприятий достаточно высоко оценило технико-технологическую группу. Так, на уровне 4,5 баллов оценены мотивы, связанные с

повышением гибкости производства, снижением расхода сырья и материалов, снижением потребления энергии. Высоко руководство оценило мотивы, связанные с персоналом предприятий: недостаточное количество квалифицированного персонала как мотив был оценен в 4,1 балла, а уменьшение расходов по заработной плате в 3,85 балла. Тем не менее, предприятия стремятся не связывать себя с профессиональными умениями и навыками персонала: уменьшение зависимости от профессиональных знаний работников благодаря накоплению в компьютерных базах данных «ноу-хау» оценено как мотив в 3,38 балла. Менее 3,5 баллов руководители предприятий оценили такие мотивы как уменьшение напряженности труда, улучшение мер по охране труда, меры по охране окружающей среды.

Далее приводятся основные результаты анализа инновационной деятельности промышленных предприятий АПК, который выполнен на основе данных официальной статистической отчетности. Анализ инновационной деятельности крымских промышленных предприятий проводился совместно с Главным управлением статистики в Автономной республике Крым. При проведении анализа использовались данные за 2003 г. и данные за первый квартал 2004 г. В 2003 г. было обследовано 296 предприятий, из которых только 48 проводили инновационную деятельность (16,2 %). Далее указанные предприятия будем называть инновационно активными. К середине 2004 г. количество инновационно активных предприятий сократилось до 35. Такое незначительное количество предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, можно объяснить узким пониманием «инновации» руководством большинства предприятий, а именно под ними понимают либо новую продукцию, либо новые технологии. Вне внимания респондентов остаются организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера. Хотя такие виды деятельности охвачены понятием «инновация» в Законе Украины «Об инновационной деятельности».

Из предприятий занимающихся инновационной деятельностью достаточно высокий удельный вес составляет такой вид деятельности как исследования и разработки – 23%. Новые технологии приобретали около 10% предприятий. Подготавливали производство к выпуску новой продукции 25% из инновационно активных предприятий, а 31% предприятий приобрели новые машины, оборудование и произвели обновление основных фондов. Такие виды деятельности как маркетинг и рекламу осуществляли 27% предприятий. В 2003 г. почти 46% инновационно активных предприятий создавали продуктовые инновации, а 35% процессные.

Достаточно низкими в 2003 г., впрочем как и в предыдущие годы, оставались инновационные расходы, которые составили 22454,6 тыс. грн. Это составляет всего 1% от всех материальных затрат промышленности Крыма (2112499,9 тыс. грн) и 0,6% от расходов в экономике Крыма в целом. Структура расходов на технологические инновации в 2003 г. выглядит следующим образом: на исследования и разработки израсходовано 13,5% из всех инновационных расходов, на приобретение новых технологий – 1,4%, для подготовки производства к выпуску новой продукции – 5,1%, на покупку новых машин, оборудования и обновление основных фондов – 50%, на маркетинг и рекламу – 14,2%, на прочие – 15,8%. По типу инноваций расходы распределились: продуктовые – 52,4%, процессные – 47,6%. К сожалению к инновационным расходам в официальной статистике не относят расходы на

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

подготовку, переподготовку, повышение квалификации персонала, связанные с инновационной деятельностью.

Необходимо подчеркнуть, что указанное незначительное финансирование инновационной деятельности осуществлялось в основном за счет собственных средств предприятий (75,5%). Средства иностранных инвесторов составили 24,3%. В 2003 г. государство (бюджеты всех уровней), отечественные инвесторы не принимали участие в финансировании инноваций. Негативным можно считать отсутствие использования кредитов в финансировании инновационной деятельности, и ее льготного финансирования (хотя имеются соответствующие нормы в Законе Украины «Об инновационной деятельности»).

Результаты проведенного обследования свидетельствуют о незначительных масштабах инновационного развития промышленных предприятий АРК. Согласно указанному выше закону инновационным является предприятие, которое производит инновационную продукцию или услуги; объем которых в денежном выражении превышает 70% от общего объема продукции. Несмотря на то, что многие предприятия отрасли занимались инновационной деятельностью, необходимо отметить, что в регионе отсутствуют инновационные предприятия (технопарки, технополисы и т.п.), так как объемы инновационных продуктов (продукции, услуг) в денежном измерении не превышали 70% от общего объема отгруженной продукции (работ, услуг). В 2002 году 84% промышленных предприятий не внедряли в свое производство инновационные процессы, и даже на предприятиях, занимающихся этими вопросами, доля инновационных затрат в общем их объеме составляет лишь 2,6%, в общем объеме отгруженной продукции на инновационную приходится лишь 21%. У обследованных в 2003 г. промышленных предприятий Крыма объем реализованной инновационной продукции составил всего 9,5% (345438,8 грн.) от общего объема реализованной промышленной продукции (3632495,6 грн.) Таким образом, можно заключить, что в Крыму отсутствуют инновационные промышленные предприятия, и именно поэтому, мы их называем инновационно активными.

Таким образом, можно сформулировать следующие основные выводы. Статистическую отчетность в сфере инновационной деятельности привести в соответствие с требованиями исследователей, предприятий, органов государственного и регионального управления, а также распространить ее на другие виды экономической деятельности кроме промышленности. В масштабах регионов или отдельных видов экономической деятельности требуется оценить уровни инновационного развития, что поможет разрабатывать предприятиям адекватные инновационные стратегии, а руководству регионов корректировать экономическую политику.

Список литературы

1. Данько М. Проблеми прогнозування інноваційно-технологічного розвитку економіки // Економіка України, 2000, №5.- С.35-40.
2. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком суб'єктів господарської діяльності у нестабільному ринковому середовищі: Дис. докт. екон. наук: 08.06.03. – Суми, 2000. – 412 с.
3. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України // Вісн. НАН України, 2001. - №2.- С.11-16.
4. Поляков С.Г., Степнов И.М. Модель инновационного развития предприятия // Инновации, 2003. - № 2-3(59-60). – С. 36-38.
5. Семиноженко В. Технологические парки Украины: первый опыт формирования инновационной экономики // Экономика Украины, 2004, - №1. – С. 16-21.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 330.341.1

Апатова Н.В.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗНАНИЙ

Изучению знаний как философской категории посвящена наука эпистемология, выделяющая два основных подхода: рационализм и эмпиризм. Рационализм, основателем которого является древнегреческий ученый Платон, признает формальное доказательство существующих истин, данный подход считает источниками получения знаний дедуктивные рассуждения, позволяющие обосновать существующую объективную истину. Эмпиризм, основателем которого является ученик Платона Аристотель, источником знания считает чувственное восприятие, а в качестве механизма логического вывода использует индукцию, обобщающую факты и позволяющую получить новое знание. Рационализм обусловил западное представление о роли знаний в экономическом развитии, эмпиризм – восточное, в котором наиболее развитой является японская школа. Западное представление о знании – это система взаимосвязанных понятий, отделяемая от человеческого философского и эпистемологического развития, японская гносеологическая позиция основана, прежде всего, на личном опыте носителя знания, на постулатах единства: человека и природы, тела и сознания, человека и его окружения. «Для японцев знание – это мудрость, получаемая при условии цельности личности. Такая точка зрения подразумевает превосходство личного и физического опыта над непрямой интеллектуальной абстракцией» [1, с.46]. Рационализм нашел свое отражение в теории управления знаниями в экономических системах и организациях, эмпиризм – в когнитивной психологии и теории создания знаний. Рационалисты являются приверженцами концепции формализованного знания (explicit knowledge), получившего развитие в инновациях, искусственном интеллекте, компьютерах и компьютерных сетях, информационных технологиях, а сторонники эмпиризма – концепции неформализованного (tacit knowledge), индивидуального, тайного знания, играющего существенную роль в индивидуализации производства и создании интеллектуального капитала.

Одним из первых признал роль знания в экономических процессах основоположник неоклассической экономики Альфред Маршалл. Он писал: «В значительной степени капитал состоит из знания и организации. Знание – один из самых мощных двигателей производства» [2]. А.Маршалл осознавал существование противоречия между усилением фрагментации знания, вызванного процессом разделения труда и необходимостью интеграции того же знания. Таким образом, он выделил множество различных форм организации, способствующих развитию и использованию знания, но он не исследовал создание знания и не рассматривал фирмы в качестве его создателей.

Фридрих фон Хайек и Й.Шумпетер придавали большое значение знанию в экономике, но, описывая динамику в экономике, обращали внимание на уникальные знания каждого экономического субъекта: так, Ф.Хайек считал, что даже в

механизме ценообразования заложена передача индивидуального знания и мобилизация этого знания обществом. Но Ф.Хайек подчеркивал, что несмотря на то, что каждый индивидуум обладает знаниями, пусть и обширными, но он способен применить их только для решения достаточно узкой проблемы [3, с. 520]. Тем не менее, ни Ф.Хайек, ни Й.Шумпетер, не признавали знания, которыми обладают группы или организации. Будучи представителем рационалистов, Й.Шумпетер придавал особое значение комбинированию формализованных знаний, считая, что появление новых товаров, технологий, рынков и материалов является результатом различных комбинаций существующего знания.

К.Маркс называл накопленные знания «наиболее основательной формой богатства» [4]. Комментируя его, Ю.П.Воронов отмечает, что «До самого последнего времени эта мысль воспринималась, как красивая метафора. Сейчас же за нею видятся совершенно определенные хозяйственные мероприятия. Знания становятся таким же элементом экономической реальности, как станки, руда, энергия» [5, с. 198].

Основываясь на положении рационалистов, что знание есть доказанная истина, многие современные авторы из различных научных направлений дают ряд определений понятию «знание». Так, В.А.Острейковский пишет: «Знание – это отражение той или иной стороны объективной действительности, выраженное в виде идей, понятий, представлений о каком-то предмете или явлении» [6, с.85]. При этом он подчеркивает, что знания, как живая, диалектическая система, материализуются, распространяются и существуют в двух видах: «живого» (неформализованного) и овеществленного (формализованного) знания.

Проблемой исследования является определение основных свойств, характеризующих знания как экономическую категорию: его производство, распространение и потребление. Цель статьи – изучения процессов создания знания, измерения знания, в том числе, определение его цены и ценности, формирования спроса и предложения знания как рыночного продукта, а также управление знаниями.

Теория формализованного знания получила свое развитие в связи с появлением систем искусственного интеллекта, в частности, экспертных систем, разработкой инженерии знаний. Данное направление глубоко разрабатывали японские ученые, особенно в период реализации проекта вычислительных систем пятого поколения в 1980-90гг. Один из них, С.Осуга, дал следующее определение знаниям: «Знаниями принято называть хранимую (в компьютере) информацию, формализованную в соответствии с определенными структурными правилами, которую компьютер может автономно использовать при решении проблем по таким алгоритмам, как логические выводы» [7, с. 9]. Это – «технократическое» определение, однако, наделяя компьютер искусственным «мозгом», все большее количество ученых из разных научных областей стали все большее внимание уделять естественным познавательным и мыслительным процессам, роли знаний в развитии общества.

По мнению С.С. Лаврова, формализованные знания делятся на четыре категории:

- понятийные знания – наборы понятий, какими пользуется человек в какой-либо области интеллектуальной деятельности, включая связи между этими понятиями, через которое объясняется «что это такое»;

- конструктивные -- о структуре и взаимодействии частей различных объектов, они являются надстройкой над понятийными знаниями;
- процедурные -- методы, алгоритмы и программы решения задач, которые человек уже научился решать: «как это сделать»;
- фактографические -- количественные и качественные характеристики конкретных объектов, явлений и их элементов [8].

Эпистемология японских экономистов И.Нонака и Х.Такеучи построена на различии между неформализованным и формализованным знанием, причем главным в создании нового знания они считают мобилизацию и трансформацию неформализованного знания в формализованное. «Мы считаем знание динамическим субъективным процессом проверки соответствия личного знания истине» [1, с. 82].

По нашему мнению, именно в новой экономике, называемой информационной или экономикой знаний (хотя мы считаем, что термин «информационная» шире и включает в себя создание и использование знаний), будет преодолен картезианский дуализм между формализованным и неформализованным знанием, поскольку не будет больше границы между «знанием» и «знающим», произойдет объединение западной и восточной гносеологии и эпистемологии, и это состоится в виде единой творческой личности – основной производительной силе новой экономической системы.

Рассмотрим знания как экономическое благо, его свойства, производство, потребление и управление.

Проблемы, возникающие с денежными вознаграждениями за произведенные знания, имеют множество аспектов. Так, например, изобретатель не в состоянии обязывать покупателя оплачивать все возможные блага, которые он может извлечь из приобретаемой новинки, особенно если это касается технологии, приносящей снижение затрат и повышение качества.

Второе свойство данной группы – знание является благом неконкурентного потребления. Положительные экстерналии ограничены, но, поскольку в качестве ресурса знание может характеризоваться неистощимостью, т.к. оно не уничтожается при употреблении, то экономические агенты не соперничают в потреблении знания. Это свойство знания заключено в следующих постулатах: экономический агент может использовать знание без всякой оплаты; бесконечное число агентов может использовать то же самое знание, но носитель или продавец знания при этом его не лишается. Передача знания умножается многократно независимо от его владельца. Но, в зависимости от индивидуальных особенностей и способностей получателя, каждая копия знания не является абсолютной копией с оригинала. Традиционное ценообразование не может определить цену на знание на основе косвенных затрат, так как употребление уже существующего знания осуществляется бесплатно (если говорить о процессе усвоения его конкретным человеком, а не о затратах на печатание книг или образование), и невозможно компенсировать в финансовом отношении многократное использование знания. Эта проблема касается всех знаний, выраженных в виде текстов, в трудах ученых, в журналах, музыкальных произведениях, чертежах и графиках.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗНАНИЙ

Знание порождает новые идеи и новые знания, в этом выражается свойство кумулятивности знаний.

Дискретность знания как продукта отмечает В.Л.Макаров. Он пишет: «Конкретное знание либо создано, либо нет. Не может быть знания наполовину или на одну треть» [9, с. 11].

Доступность знаний как общественного блага и информационного продукта особенно проявляется в новых экономических условиях, когда существуют бесплатные библиотеки, всеобщее бесплатное среднее образование и возможность получения бесплатного высшего, а также развитие Интернет как мощного источника информации и знаний.

Данные свойства лежат в основе производства знаний, в общественной значимости и социальных выгодах от исследовательской деятельности и инноваций.

Когда речь идет о производстве или создании знаний, то, прежде всего, необходимо сказать об обучении и его различных формах, а также о научном поиске и исследованиях. Итальянский экономист Л.Дибиаджио определяет знания как ответы на вопросы, он считает, что знания всегда соотносятся с более или менее точным вопросом, при этом обучение играет роль связующего звена между постановкой проблемы и ее решением [10]. Проблема или поставленный вопрос являются потенциальными сюрпризами, которые интригуют обучаемого, создают некоторую «динамическую» неуверенность. При этом неуверенность равна нулю, если ответ агента дан немедленно, и наоборот, если агент не может найти подходящего ответа, колеблется, то неуверенность максимальна. Согласно данной трактовке, можно рассматривать три особых случая:

1) когда неуверенность равна нулю, то ответ дается автоматически, неосознанно, минуя процесс поиска в когнитивных структурах опрашиваемого;

2) в случае субъективной оценки необходимого обучения, когда агент не уверен в выборе требуемого учебного курса или консультанта, он может интуитивно выбрать стратегию и получить правильное решение, неуверенность в этом случае составляет 50%;

3) когда агент не может оценить ситуацию, решение проблемы невозможность и неуверенность составляет 100%.

Неуверенность является внешним фактором для индивидуума, она статична и не зависит от его знаний, оценка неуверенности является субъективной.

Согласно Л. Дибиаджио, главным в производстве знаний является поиск хорошей стратегии обучения, способной минимизировать неожиданность (сюрпризность) и получить быстрый и корректный ответ на поставленный вопрос.

Для получения нового знания первоначально необходимо поставить цель, сформулировать проблему, четкая формулировка которой, как известно, облегчает ее решение. Проблема должна быть корректно представлена, что также составляет часть поиска правильного решения. Для решения проблемы необходимо определить методы, механизмы и инструменты. Исследование может помочь найти новые инструменты для решения задачи, например, микроскопы. Они помогают и позволяют увидеть вещи, которые не видели раньше, однако, без исследований не могут быть получены и инструменты.

С производством знаний всегда связана определенная неуверенность, поскольку новое знание – это то, что было ранее неизвестно и неизвестно, будет ли оно полезно в будущем и как долго оно прослужит. Например, французская компьютерная сеть Минитель получила распространение во Франции раньше, чем был создан Интернет, но быстро морально устарела и оказалась «прабабушкой Интернета». Таким образом, затраты на Минитель оказались бесполезными, данной сетью никто не пользуется, налицо бесполезная инвестиция. Неуверенность производителей нового знания опосредована и возможностью проведения параллельных одновременных исследований по решению данной проблемы, и они могут оказаться более успешными и перспективными.

Общий вывод, к которому пришли перечисленные авторы, состоит в том, что для производства знаний необходимо наличие:

- исследований и экспериментов;
- инструментов;
- процесса обучения;
- времени.

Каждый из необходимых элементов производства знаний подлежит экономической и денежной оценке, но всегда остается неизвестным, будет ли полезно произведенное знание.

И.Нонака и Х.Такеучи – японские классики менеджмента – считают создание знания одним из источников международной конкурентоспособности продукции и краеугольным камнем инновационной деятельности. Несмотря на то, что они рассматривали создание знания в организации, в своей основной работе они уделили большое внимание неформализованному знанию индивидуумов, подчеркивая, что «Создание знаний связано со взаимодействием индивидуумов внутри организации и с окружающей средой, и технологии здесь являются не ключевым элементом, а просто одним из возможных инструментов» [1, с. XIV].

И.Нонака и Х.Такеучи выделяют пять необходимых условий, благоприятствующих созданию знания, четыре основных процесса создания знания, а также и определяют три основные характеристики процесса создания знания.

К условиям создания знания организацией или группой они относят намерения разработчиков, их автономию, необходимость встряски и наличие созидательного хаоса, а также избыточность и разнообразие идей, высказываемых при анализе решения поставленной задачи. При этом они подчеркивают участие неформализованного знания индивидуумов в процессе создания нового, организационного знания. На важность присутствия использования неформализованного индивидуального знания указывает и американский экономист Луис Гарикано (Luis Garicano). Он пишет: «Несмотря на то, что проблему достаточно легко классифицировать и отнести к определенной предметной области, решение ее остается заранее неизвестным. Процесс производства нового знания и технологии часто обусловлен скрытыми, неформализованными знаниями, которыми обладают индивидуумы. Знание, что кто-то в организации знает решение данной проблемы неизбежно сопряжено с опросом персонала» [11]. Л.Гарикано строит

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗНАНИЙ

оптимизационную модель вертикальной иерархии в организации, способствующей быстрому и качественному приобретению и созданию организационного знания. Предлагаемая им модель использует параметры стоимости коммуникации и сетевого обучения. И И.Нонака и Х.Такеучи, и Л.Горикано подчеркивают, что при создании нового знания в организации должна быть создана такая атмосфера, когда индивидуума становится невыгодно скрывать свое неформализованное знание. Это выражается в следующих трех характеристиках процессов создания знания: «чтобы выразить невыразимое, надо активно использовать язык образов и символов; для распространения знаний человек должен поделиться ими с окружающими; новое знание рождается неопределенностью, и избыточностью информации» [1, с. 22]. При этом неопределенность является источником альтернативных идей, а избыточность помогает формализации знаний, способствует организации обсуждения в группе.

И.Нонака и Х.Такеучи выделяют четыре основные процесса создания нового знания, данные процессы трансформации обусловлены взаимодействием между индивидуумом и организацией:

- 1) экстернализация (переход от неформализованного знания к формализованному);
- 2) комбинация (трансформация одного формализованного знания в другое);
- 3) интернализация (обучение индивидуума, освоение им формализованного знания и, с учетом собственного опыта и особенностей, превращение его в неформализованное);
- 4) социализация (обмен знаниями между индивидуумами, трансформация одного неформализованного знания в другое неформализованное).

Каждый из перечисленных этапов важен для получения нового знания, особое значение авторы придают первому из них – экстернализации. И.Нонака и Х.Такеучи пишут, что экстернализация является квинтэссенцией процесса создания знания, «в результате которого неформализованное знание становится формализованным в виде метафор, аналогий, гипотез и моделей» [1, с. 90], причем порядок формализации именно такой. Метафоре позволяет по-новому интерпретировать имеющийся индивидуальный опыт, пояснить свою мысль другому участнику создания нового знания, она раскрепощает автора и дает возможность фантазировать, что открывает новые пути познания реальности. И.Нонака и Х.Такеучи считают метафору важным инструментом создания сети новых концепций. Аналогия позволяет выделить объект более четко и определить его атрибуты как основные характеристики, которые впоследствии, при построении модели, могут выступать в качестве параметров. Гипотеза формулирует цель исследования, часто содержит и метод принятия решения.

На основе выделенных процессов И.Нонака и Х.Такеучи строят пятифазную модель создания знания в организации:

- 1) распространение неформализованного знания в организации (создание команд для решения конкретных проблем, способствовать их самоорганизации);
- 2) создание концепции (переход от неформализованного знания к формализованному, с использованием различных механизмов логического вывода –

«Создание знания – это идущий по спирали процесс синтеза противоречий и парадоксов» [1, с. 118]);

3) проверка концепции, при этом учитываются затраты, прибыль и вклад, вносимый в организацию созданным на основе нового знания продуктом;

4) построение архетипа (сочетание нового с тем, что уже известно);

5) переход знания на другой уровень, причем как в рамках одной организации, так и межорганизационный, на котором созданное знание может мобилизовать знания других организаций, клиентов, поставщиков и даже конкурентов.

Свою модель авторы реализовали в предложенной концепции управления, названной ими «из центра вверх-вниз». Следует заметить, что многие авторы, идеи которых рассматриваются в данной работе, считают принципиальным для новых экономических условий переход от иерархической к сетевой концепции управления.

Принципиальное отличие в моделях производства знаний отмечает также А.Куклински (A. Kuklinski) [12]. Новые атрибуты процесса производства знаний характерны для происходящих институциональных изменений, они требуют дальнейшего исследования, в том числе в организациях – создателях знаний. А.Куклински отмечает важность выделенных параметров и их роль в наступающем 21-ом столетии: во-первых, они повлияют на принципы организации глобальной экономики, глобального общества и науки; во-вторых, сформируют новые типы национальных политик в области науки, влияя, в том числе, на межнациональную интеграцию инноваций; в-третьих, переопределение знаний как множества товаров, включая востребованные рынком товары, регулирующие ценообразование, спрос и предложение, а также воздействующие на мировоззрение, культуру и в целом на общественное развитие.

Для изучения знания экономистами создана модель «удобного мира», где только определенные институты и сектора специализируются на производстве знаний. Научно-исследовательские лаборатории на уровне фирм и «индустрия знаний» на уровне экономики государства в целом являются центральными категориями в этой модели, которая исключает, таким образом, значительную часть действий агентов, которые не фигурируют как составляющие экономики знаний.

В результате подобного упрощения, функцией НИОКР становится деятельность, посвященная исключительно изобретению и инновациям. Экономисты упростили производство знаний и сократили его именно до этой функции, рассуждая с точки зрения инноваций на предприятии. Такое представление сыграло положительную роль, поскольку оно вызвало появление огромной программы сбора данных и их статистическую обработку на международном уровне. Однако при таком подходе очевидным оставалось то, что большая доля инновационных мероприятий и производства знаний осталась несхваченной.

Также нельзя сводить весь процесс производства знаний к деятельности научно-исследовательских лабораторий фирм и организаций. Весь объем вырабатываемых знаний не может быть получен в рамках формального

исследования. Знание может быть выработано в процессе производства или даже потребления абсолютно любого товара или услуги. При этом, выполняемое действие может не иметь цели получения каких-либо знаний. В таких случаях имеют место формы непреднамеренного получения знаний, эти формы известны под названием *learning by doing* и *learning by using* (определения, созданные К. Эрроу и Н. Розенбергом). Получение знаний в ходе практики дает внутренние результаты в процессе производства, которые выражаются в росте производительности труда, тогда как получение знаний во время использования зависит от наличия у пользователя специфических знаний, которые позволяют ему применять новые технологии в нестандартной обстановке.

Весьма сложной задачей остается измерение количества произведенного знания, особенно академического. Задача измерения знания является трудно разрешимой в принципе, в частности потому, что большинство изменений в области знаний трудно отследить. Поэтому особенно высока заслуга традиционных производителей знания – лабораторий НИОКР и информационных секторов экономики в целом. Можно увидеть и измерить ресурсы, затраченные на действие по производству знания (затраты на НИОКР), результат этих действий выражается в форме специфического продукта (дипломов, патентов, свидетельств, сертификатов, публикаций, алгоритмов, нового продукта). Но это – только индикаторы, которые не являются непосредственно мерой знания. Поэтому предметом многих исследований является измерение потока знания или определение степени фундаментальности знания. Для фиксации факта появления нового знания, традиционно используются патенты.

Проблему измерения знаний также выделил академик РАН В.Л.Макаров. Он писал: «Измерение знаний – методологически очень тонкая вещь, поскольку знания – это продукт, с одной стороны, частный, который можно присваивать, а с другой – общественный, принадлежащий всем. Поэтому сложились два подхода к измерению знаний: по затратам на их производство и по рыночной стоимости проданных знаний. Затраты включают расходы на исследования и разработки, на высшее образование, на программное обеспечение» [13, с. 450].

Однако, как отмечает В.Л.Макаров, затраты на производство не соответствуют стоимости знаний, главным критерием определения стоимости должен быть спрос на знания. При этом он отмечает следующие особенности потребления знаний: «Степень его [знания] использования может быть разной: обращение к нему, запрос, ознакомление с ним; запоминание, способность его воспроизвести и передать другому; наконец, производство нового знания на базе использованного» [13, с.451]. Количество знаний он предлагает измерять числом людей, суммарно потребивших все виды знания. Как следствие, экономически совершенно оправдано увеличение студентов вузов всех видов собственности. Рост образованных граждан гарантирует экономическое процветание стране, это является закономерным ответом на вызов экономики знаний.

Для определения спроса на знания существует система семнадцати индикаторов, предложенная Организацией стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСД):

1) развитие высокотехнологического сектора экономики, рост его удельного веса в продукции обрабатывающей промышленности и услугах, инновационная активность;

2) размер инвестиций в сектор знаний (образование, научно-исследовательская деятельность, и ОКР, а также в разработку программного обеспечения);

3) разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг;

4) рост численности занятых в сфере науки и высоких технологий;

5) объем и структура венчурного капитала;

6) участие частного капитала в финансировании НИОКР;

7) структура расходов на НИОКР по стадиям научных исследований (в том числе на фундаментальную науку, здравоохранение, информационные технологии и военные цели);

8) межгосударственные потоки знаний, а также международное сотрудничество в области науки и инноваций;

9) усиление кооперации между фирмами, научно-исследовательскими организациями и университетами;

10) межгосударственный обмен результатами изобретений;

11) мобильность ученых и инженеров, особенно высокой квалификации, а также студентов;

12) увеличение объема финансовых операций, в том числе потоков прямых иностранных инвестиций;

13) распространение информационных и телекоммуникационных технологий, широкое использование персональных компьютеров, число занятых в информационном секторе;

14) доля высокотехнологических отраслей обрабатывающей промышленности и высокотехнологических услуг;

15) уровень развития рыночных услуг с повышенным спросом на знания;

16) возрастание доли высокотехнологической продукции в товарообмене между странами, положительное сальдо ведущих стран в торговле высокотехнологической продукцией;

17) ускорение патентования результатов новых разработок и изобретений в области высоких технологий.

В мировых рейтингах конкурентоспособности, которые определяет международная организация «Мировой экономический форум», Украина находится в восьмой десятке: в 2002 г. по общему показателю конкурентоспособности она занимала 77 место, по индексу технологий – 72, по развитию информационных и компьютерных технологий – 67. В 2003 г. позиции Украины по сравнению с 2002 г. ухудшились на 9 мест, это же тенденция продлилась в 2004 г. Позитивным моментом является тот факт, что Украина владеет уникальным кадровым ресурсом в области информационных и компьютерных технологий: ежегодно вузы страны выпускают 50 тысяч специалистов в данной области, по этому показателю Украина занимает четвертое место в мире, на первом находятся США (194 тыс.), на втором

Индия (145 тысяч), на третьем – Россия (68 тысяч). Но, в пересчете числа специалистов на душу населения, Украина оказывается на первом месте (данные Международного агентства Brain Bench). Таким образом, Украина владеет мощным кадровым потенциалом для развития экономики знаний, оказания интеллектуальных и информационных услуг на мировых рынках.

Поскольку денежная оценка произведенных знаний достаточно затруднительна, а в ценообразовании на знания преобладают дискриминационные подходы, то более целесообразно говорить о ценности произведенного знания. Для того, чтобы знания были коммерциализованы, их необходимо представить в некоторой форме, чаще всего – описания, причем с указанием возможных приложений, областей применения. Чаще всего к таким описаниям, например, в виде научных статей и отчетов, прилагаются рецензии независимых экспертов. Но нет четко выраженных общих критериев оценки, только недавно появились требования ВАК Украины к оформлению научных статей, но все равно трудно оценить новизну выдвигаемой автором идеи (если вообще такая идея имеет место). К числу критериев оценки ценности знания можно отнести следующие: полезность, доступность, практическую применимость, эффективность использования, объем, качество, оригинальность, новизну, возможность продажи и распространения, возможность защиты авторских прав.

Помимо цены и стоимости «чистого» знания, возрастает его доля в материальных товарах. На это обращает внимание А.А.Дынкин: «Развитие всех видов производства, материального и нематериального, свидетельствует о росте доли стоимости знаний во всех экономических категориях: в цене отдельного товара – наценка за новизну, стиль, торговую марку, профессиональный дизайн, гарантии качества, страховки и т.д.; в стоимости компании – оценка ее интеллектуальных активов (вложения в человеческий капитал и НИОКР, патенты, лицензии, ноу-хау) и управленческого потенциала (квалификация менеджмента, отношения с потребителями и поставщиками).» [14] А.А.Дынкин также подчеркивает, что возрастает ценность уникальных видов знания, обладание которыми обеспечивает большие экономические преимущества. Он также указывает на проблему капитализации знаний, привлечение бизнеса к финансированию научных и опытно-конструкторских работ.

Накопленные организацией знания составляют в настоящее время основную долю ее рыночной стоимости. Так, по данным Пола Страссмана (Paul Strassmann), в конце 1998 г. общая стоимость 6153 американских компаний составила 13,7 триллионов долларов, причем стоимость основного капитала 25% компаний, имеющих наибольшие прибыли, составляла в среднем около 14% от их рыночной стоимости. Остальные 86%, по мнению П. Страссмана, представляют собой стоимость знаний этих компаний. [15] По расчетам, произведенным Барухом Левом, Майкрософт обладает активами знаний на сумму 211 миллиардов долларов (при рыночной стоимости в 286 миллиардов долларов), активы знаний Интел стоят 170 миллиардов долларов, а Merck & Co – 110 миллиардов долларов. [15, с. 54]

В современных условиях нематериальные активы организаций приносят большую прибыль, чем материальные и требуют особых методов управления.

Для управления знаниями необходимо выделить объекты управления – потоки знаний в организации и процессы их преобразований. Польские исследователи Мариус Братницкий и Лежек Панашевич (Bratnicki M., Panasiewicz L.), изучив деятельность различных предприятий, выделили шесть таких процессов:

1) организация потока новых знаний, в основном, это специальные знания, здесь необходимо заинтересовать работников предприятия создавать собственные знания;

2) использование знаний экспертов, а также опыта собственных работников, данный процесс связан с трансформацией и созданием знания, кооперацией специалистов высокой квалификации, опросом для выявления их творческих возможностей;

3) процесс формализации собственных знаний работников и их опыта, желательно, многолетнего, работы над поставленной проблемой;

4) использование знаний, накопленных данным предприятием, трансформация и объединение имеющихся знаний (документов, проектов, технико-конструкторской документации);

5) организация потоков некодированных знаний, контекстуальных, слабо формализованных и неструктурированных, что обеспечивается многочисленными контактами и обсуждениями проблемы работниками, при этом необходимо создавать видеотеку тренингов, семинаров, консультаций, бесед с клиентами и различных презентаций;

6) возможное использование компьютера и информационных технологий для поддержки управления знаниями. [16]

Как отмечают практически все авторы, работы которых проанализированы в данной статье, знания стали играть решающую роль в развитии мирового хозяйства, они являются определяющим фактором и основным источником экономического роста. Как пишет Пол Давенпорт, президент Университета Западного Онтарио, «Экономика знаний – или, иначе, экономический эффект знаний – это термин, используемый для обозначения эволюции стран с передовой экономикой за последние три десятилетия» [17, с. 41]. Принято различать следующие три большие составляющие долговременной тенденции к росту роли экономики знаний. Это рост доли нематериальных активов в составе основного капитала, экспансия информационных производств и увеличение спроса на высококвалифицированные кадры.

В заключение следует сказать о необходимости развития науки о самом знании, его истории, важность которой отмечал В.И.Вернадский. При этом В.И.Вернадский уделял большое внимание эмпирическому знанию: «Научная мысль сама по себе не существует, она создается человеческой личностью, есть ее проявление. В мире реально существуют только личности, создающие и высказывающие научную мысль, проявляющие научное творчество – духовную энергию. Ими созданные невесомые ценности – научная мысль и научное открытие – в дальнейшем меняют ... ход процессов биосферы, окружающей нас природы» [18, с. 6]. В.И.Вернадский считал необходимым изучать историю создания человеческого знания не только для глубокого осмысления процессов,

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗНАНИЙ

происходящих в настоящем, не и для предвидения будущих тенденций и перемен.

Одним из символов признания ценности созданного знания является Нобелевская премия, но ее денежный эквивалент воспринимают не как цену знания, а как фактор общественной значимости научных заслуг лауреата. Подчеркивая важность вклада экономистов-нобелиантов в мировую науку, М.Довбенко предлагает изучать их интеллектуальное наследие и создать новое научное направление – экономическую нобелелогию, считая, что «это – отдельный раздел экономической теории, охватывающий современные передовые экономические разработки, концепции, проекты и идеи» [19, с.83]. М.Довбенко также подчеркивает методологическую значимость нового направления, а также его роль как инструментария реализации экономической политики.

Развитие науки об экономической сущности знания опосредовано всем научно – техническим прогрессом, оно ждет решения многих задач, одной из которых является формирование рыночной цены знания. Изучение знания как экономической категории связано с образовательным процессом в целом, который в новых социально – экономических условиях длится на протяжении всей жизни человека.

Список литературы

1. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах./Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.
2. Marshall A. Principles of Economics. London: Makmillan, 1965. – p. 115.
3. Hayek F.A. The use of knowledge in Society. // American Economic Review, 1945, № 4 (September). pp. 519-530.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т.46, ч. II, с. 33.
5. Воронов Ю.П. Компьютеризация: шаг в будущее. – Новосибирск: Наука. Сиб отд-ние, 1990. – 336 с.
6. Острейковский В.А. Информатика. Учеб. для вузов. –М.: Высш. шк., 2001. – 511 с.
7. Осуга С. Обработка знаний./Пер. с япон. – М.: Мир, 1989. – 293 с.
8. Лавров С.С. Представление и использование знаний в автоматизированных системах.// Машинный перевод и прикладная лингвистика, 1986, № 3. с.14-19.
9. Макаров В.Л. Контуры экономики знаний. // Экономист, 2003, № 3. с. 3-15.
10. L.Dibiaggio, « Apprentissage, coordination et organisation de l'industrie – une perspective cognitive », Revue d'économie industrielle, №88, 2^e trimestre, 1999, pp. 111-137.
11. Garicano L. Hierarchies and the Organization of Knowledge in Production. // Journal of Political Economy, 2000, vol. 108, no. 5. pp. 874-904.
12. Kuklinski. A. Science policy and knowledge management. Experiences and prospects. // Report on management/ - Warsaw, 2000. pp.2-8.
13. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России. // Вестник Российской Академии наук, 2003, том 73, № 5. с. 450-456.
14. Дынкин А.А. Обсуждение доклада академика В.Л.Макарова.// Вестник Российской Академии наук, 2003, том 73, № 5. с. 457-461.
15. Страсман П. Беспокойные знания.// Computer World / Россия, № 42 (203), 1999. с. 21.
16. Bratnicki M., Panasiewicz L. Knowledge management in polish enterprises. // Report on management/ - Warsaw, 2000. 13p.
17. Давенпорт П. Канадские университеты и «экономика знаний». // Вестник ФА, 2000, № 1. с.40-45.
18. Вергадский В.И. Мысли о современном значении истории знаний. // Экология и жизнь, 2003, № 4(33). с. 3-9.
19. Довбенко М. Нобелианты и экономическая наука. // Экономика Украины, 2003, № 1. с. 80-84

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 336

Воробьев Ю.Н.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ АР КРЫМ

Актуальность статьи. Экономика АР Крым обладает уникальными возможностями, обусловленными наличием рекреационной сферы деятельности – источника значительных поступлений финансовых средств в регион. Обладая огромным финансовым потенциалом, рекреационная сфера деятельности на протяжении длительного времени остается финансово неустойчивой. Проблема рекреационной сферы деятельности – несоответствие внутреннего потенциала и реальных возможностей формирования финансовых средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Исследованию проблем рекреационной сферы были посвящены работы многих ученых: Ефремова А.В., Рогатенюка Э.В., Пожарицкой И.М., Стеченко Д.М., Розметовой О.Г., Цветковой И.И. [1,2,3,4,5], в которых рассматривались различные финансово-экономические и управленческие проблемы. Однако еще не все вопросы были исследованы, а некоторые стали формироваться в последние несколько лет.

Цель статьи. Основной целью исследования является обобщенная оценка финансового положения рекреационного комплекса АР Крым в период стабилизации и заметного роста макроэкономических показателей.

Постановка задачи. Рекреационный комплекс АР Крым прежде всего характеризуется деятельностью санаторно-курортных учреждений. Однако за годы независимости многие учреждения санаторно-курортной сферы сдали свои былые позиции. Чтобы соревноваться с ведущими мировыми курортами, крымскими здравницам, пансионатам, санаториям, турбазам, гостиницам и т.п. необходимы значительные капитальные вложения, требующие привлечения отечественных или иностранных инвесторов. В тоже время любой инвестор, вкладывая капитал, рассчитывает на получение в ближайшей перспективе существенной прибыли. Однако большинство функционирующих крымских санаторно-курортных учреждений официально показывают убытки. Это означает, что их деятельность финансово неэффективна. Вместе с тем, основные собственники субъектов хозяйствования не спешат заменить руководителей убыточных учреждений или изменить ситуацию к лучшему за счет совершенствования системы организационно-управленческих мероприятий.

В 2003 году более 520 учреждений санаторно-курортного комплекса получили прибыль в объеме 39,2 млн. грн., что соответствует в среднем 75,4 тыс. грн. на одно учреждение. В то же время убытки, понесенные предпринимательскими структурами рекреационного комплекса, существенно превзошли полученную прибыль и составили 65,0 млн. грн. или 125 тыс. грн. на одно предприятие. Таким

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ АР КРЫМ

образом, в 2003 году санаторно-курортный комплекс оказался убыточным, а его финансовая деятельность рассматривалась как неудовлетворительная.

Одной из существенных проблем санаторно-курортной сферы является несоответствие объема предоставленных услуг и осуществленных затрат. В 2003 году на осуществление санаторно-курортных услуг было израсходовано 1024,8 млн. грн., а получено в качестве дохода 980,5 млн. грн., т.е. на 1 грн. произведенных затрат было получено всего 0,956 грн. валового дохода от реализации услуг.

В чем же причина высоких затрат и низких доходов? По нашему мнению, таких причин несколько.

Во-первых, неполная заполняемость большинства санаторно-курортных учреждений. Так, в 2003 году коэффициент заполняемости учреждений санаторно-курортной сферы был ниже 50%, при том условии, что у большинства таких учреждений предусмотрено круглогодичное функционирование.

Во-вторых, низкий уровень сервиса при относительно высоких показателях стоимости путевок в крымские здравницы.

В-третьих, недостаточный учет специфики современного отечественного и зарубежного отдыха, возможностей людей со средними и высокими доходами отдыхать в межсезонные периоды на иностранных курортах с более благоприятным климатом.

В-четвертых, отсутствие прямых связей с предприятиями и организациями промышленно развитых регионов страны, где наблюдается заметный экономический подъем и где есть граждане со средним достатком, которые могли бы в межсезонье отдохнуть и оздоровиться в крымских здравницах, как за счет собственных финансовых ресурсов, так и за счет средств своих предприятий.

В-пятых, существенно завышенные затраты на обслуживание одного койко-места в крымских здравницах, что не соответствует требованиям рыночной экономики, но четко вписывается в схему поведения многих отечественных руководителей и предпринимателей, которые стремятся любыми способами сократить свои платежи в бюджет, в т.ч. за счет прибыли.

Именно стремление многих руководителей не платить налоги, обусловили, по нашему мнению, большинство затрат санаторно-курортной сферы. Платежи в бюджет в 2003 году составили всего 126,1 млн.грн., что составляет 12,3% всех затрат предприятия и 12,9% полученных валовых доходов от предоставленных услуг.

Из 126,1 млн.грн., уплаченных в бюджет предприятиями санаторно-курортной сферы, 42,0% приходится на НДС и 25,8% на подоходный налог с работников предприятий. Следовательно, 67,8% бюджетных платежей были выплачены либо за счет потребителей санаторно-курортных услуг, либо за счет персонала предприятий. Платежи в пенсионный фонд и другие соц. фонды с заработной платы составили 63,2 млн.грн., т.е. общая сумма налоговых и других обязательных платежей составила 189,3 млн.грн. или 18,5% затрат предприятия и 19,3% полученных валовых доходов от предоставленных услуг.

Фактически все налоговые платежи санаторно-курортные предприятия полностью переложили на потребителей услуг. В связи с этим стоимость единицы услуги для одного отдыхающего в 2003 году составило 967,0 грн., а в расчете на 1

койко-день – 74,0 грн. или \$13,9 США, что в целом несколько выше, чем реальная стоимость предоставляемых оздоровительных услуг учреждениями санаторно-курортной сферы АР Крым.

Таким образом, краткий анализ функционирования санаторно-курортной сферы АР Крым показывает, что финансовые успехи этих учреждений далеки от желаемого.

Выводы. Чтобы существенно изменить положение дел в санаторно-курортном комплексе региона необходимо реализовать целую систему мероприятий, которые возможны только при учете как внутренних, так и внешних факторов улучшения финансового положения рекреационной сферы.

Прежде всего необходимо уменьшить текущие затраты в расчете на 1 койко-день и на этой основе сократить стоимость путевок. Средняя цена для большинства отечественных санаторно-курортных учреждений должна находиться в пределах \$7 – 12 США за 1 койко-день, что примерно эквивалентно 40 – 60 грн., а для ряда оздоровительных учреждений стоимость 1 койко-дня не должно превышать 25 – 30 грн.

Снижение цены санаторно-курортных услуг ниже приведенных параметров возможно только при определенных условиях (отсутствии в стоимости услуг налоговых платежей), а повышение возможно только при заметном росте качества и разнообразия санаторно-оздоровительных услуг.

Уменьшение стоимости 1 койко-дня при заметном снижении затрат на обслуживание отдыхающих, а также увеличение годовой занятости санаторно-курортных учреждений хотя бы до 70 -75% от норматива в год позволит выйти всей рекреационной сфере из финансового кризиса, который наблюдается в этой сфере на протяжении последних 10 – 12 лет.

Список литературы

1. Устойчивое развитие рекреационно-экономического комплекса Крыма // Коллектив авторов; Под ред. д.э.н., проф. А.В. Ефремова. – Симферополь: Таврия, 2002. – 300с.
2. Рогатенюк Э.В., Пожарицкая И.М. Финансы предприятий: Учебное пособие. – Симферополь: Крымская академия природоохранного и курортного строительства, 2002. – 271с.
3. Цветкова И.И. Финансово-экономические показатели развития курортно-рекреационных услуг в крымском регионе // Экономика и управление. – 2001. - № 4. – с.9 – 10.
4. Иванченко В.В. Финансовый анализ: Учебн. пособ. – 2-е изд. – Х.: ИГДЖЕК, 2003. – 176с.
5. Стеченко Д.М., Розметова О.Г. Проблемы та перспективи розвитку курортно-рекреаційного комплексу України // Регіональні перспективи. - 2004. - № 6. – с.37 – 40.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК [330.357+336]:71(477.75)

Ермоленко Г.Г., Ермоленко А.Г.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОКАЛЬНОГО РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

Актуальность статьи. Частный курортный сектор в последние годы активно развивается и быстро реагирует на спрос отдыхающих и предлагает любые условия проживания, отдыха и даже лечения – от скромных многоместных комнат без питания и с минимальными удобствами до сдачи в аренду фешенебельных еврономеров и отдельных вилл-особняков с полным сервисом обслуживания, снабженных современной лечебно-профилактическим оборудованием. Организационно эту деятельность можно рассматривать как деятельность малых рекреационных предприятий.

Пространственная и функциональная структура рекреационного комплекса региона под названием «Крымская объединенная рекреационная система» (КОРС) разрабатывалась в 80-е годы прошлого столетия Крымскими учеными: Л.А.Багровой, Н.В.Багровым, В.А.Даргом, В.Б.Кудрявцевым, Я.К.Трушиниц, О.А.Щербиной [1;2;3]. Однако в те годы рекреационные услуги предоставлялись сугубо государственными предприятиями и учреждениями. Рыночные отношения полностью отсутствовали. Модели тех лет не отражают специфику современных экономических отношений, хотя по многим экономическим и финансовым аспектам остаются актуальными.

Поэтому актуальной является проблема моделирования влияния малого предпринимательства на общие результаты финансово-экономической деятельности рекреационного комплекса.

Целью данной статьи является разработка математической модели деятельности локального рекреационного комплекса, в котором представлены учреждения и предприятия разной формы собственности.

Постановка задачи. Рекреационную систему можно представить как иерархическую структуру, замыкающуюся на мировую рекреационную систему (см. рис. 1) [2]. На каждом уровне реализуется определенный круг функций. На уровне глобальной рекреационной системы (ГРС) страны (контиента) осуществляется координация и управление системы в целом. ГРС имеет центр информации и координации, а также связь с другими ГРС, организует основные потоки рекреантов, руководствуясь долгосрочными прогнозами погоды и соображениями равномерного распределения рекреантов в региональных рекреационных системах (РРС). РРС обеспечивает рациональную эксплуатацию рекреационных ресурсов, сосредоточенных в отдельных регионах страны (Крым, Карпаты, Одесса и др.), располагает средствами доставки рекреантов в места проживания и средствами местного транспорта для непосредственного использования рекреационных

ресурсов. Локальный рекреационный комплекс (ЛРК) обладает некоторой возможностью маневра при распределении и перераспределении рекреантов в пределах комплекса, а также устойчивыми связями с другими ЛРК. Основной функцией ЛРК является координация и управление деятельностью рекреационных объединений. Рекреационное объединение (РО) рассматривается как специализированная территориально-производственная система взаимосвязанных отраслей, обеспечивающая наиболее рациональное использование рекреационных, трудовых и материально-технических ресурсов в условиях приоритетности рекреационного освоения. РО в общем случае присущи все черты многоотраслевого территориального комплекса. На уровне РО может осуществляться некоторая специализация, обусловленная особенностями рекреационных ресурсов. Особенная функция РО – обеспечение свободы выбора определенных форм рекреации и оздоровительного лечения для различных групп рекреантов. Управление РО осуществляется через информационно-координационный центр. В составе РО может быть несколько крупных функциональных единиц (концертный зал, стадион, купальный бассейн и т.п.), рассчитанных в целом на объединение, а также система транспортных средств, система снабжения и распределения.

Размеры РО определяются транспортной доступностью – 30 минут к основным рекреационным ресурсам. Рекреационный комплекс (РК) является специализированным элементом РО по технологическому принципу (лечебный, оздоровительный, туристский), по характеру РК (горный, приморский, лесной, озерный и т.п.) или по составу рекреантов (детский, молодежный, семейный и т.п.). РК представляет ограниченную свободу выбора форм и режимов рекреации, сфера функционирования РК определяется пешеходной доступностью. В состав РК, кроме рекреационных предприятий, могут быть включены технологические узлы, рассчитанные на работу комплекса в целом (спортивные, развлекательные и воспитательные предприятия, энергетические и технические устройства и т.п.).

Рекреационное предприятие (РП) является элементарной единицей рекреационной системы со строго определенной специализацией (т.е. с минимальной свободой выбора формы и режима рекреации). Некоторые виды РП могут иметь высокую степень автономии (например, туберкулезные санатории). РП оздоровительного и туристического профиля могут эффективно функционировать лишь в составе рекреационной системы.

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОКАЛЬНОГО
РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

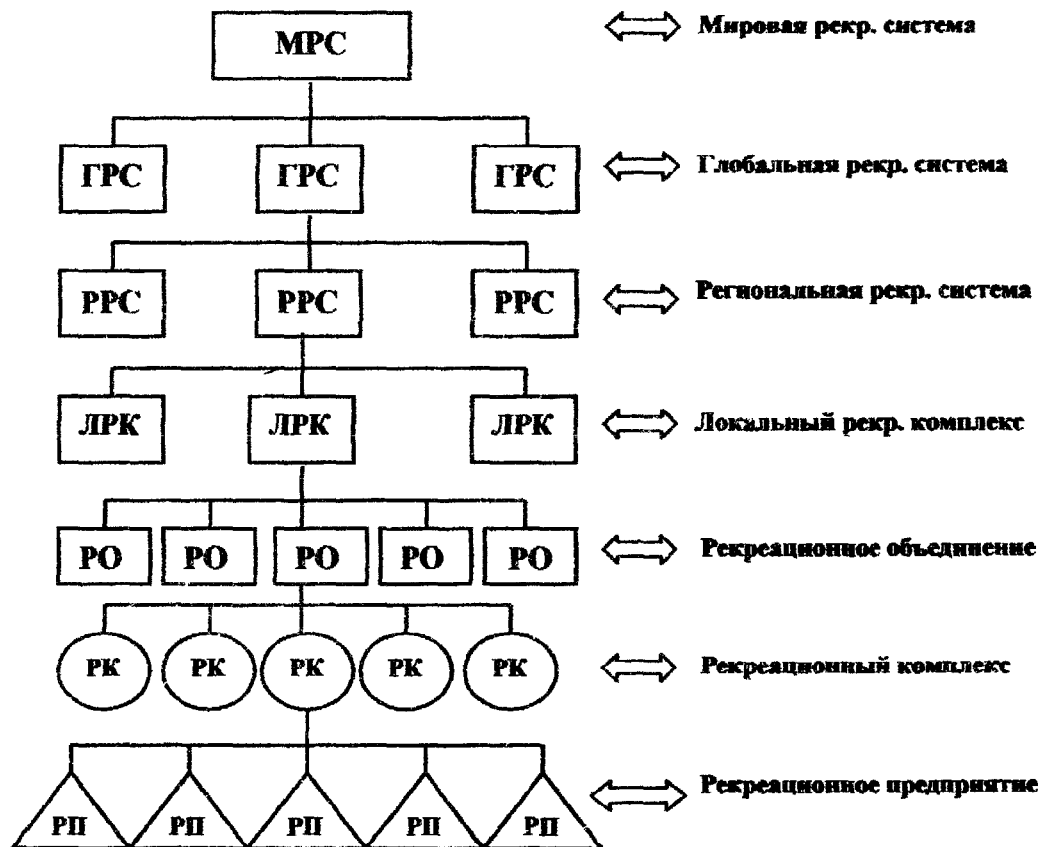


Рис. 1. Структура рекреационной системы

В настоящее время в предоставлении курортных услуг в качестве РП участвуют не только санаторно-курортные учреждения (СКУ), но и местное население, создающее малые рекреационные предприятия (МРП). В распределении учреждений санаторно-курортного комплекса по формам собственности за последние годы наблюдалась тенденция увеличения числа учреждений, находящихся в коллективной собственности за счет перехода их из государственного и коммунального сектора, а также увеличение числа учреждений частной формы собственности (рис.2).

Из 549 – общего числа – здравниц и учреждений отдыха, расположенных на территории АРК в 2003 г., большинство (288) являлись коллективными, в частной собственности находилось 42 учреждения. К частной форме собственности относятся только пансионаты и базы отдыха. Собственность других государств распределялась следующим образом: 45 учреждений, из них 42 принадлежало Российской Федерации, 2 – Беларуси и 1 – Казахстану [4].

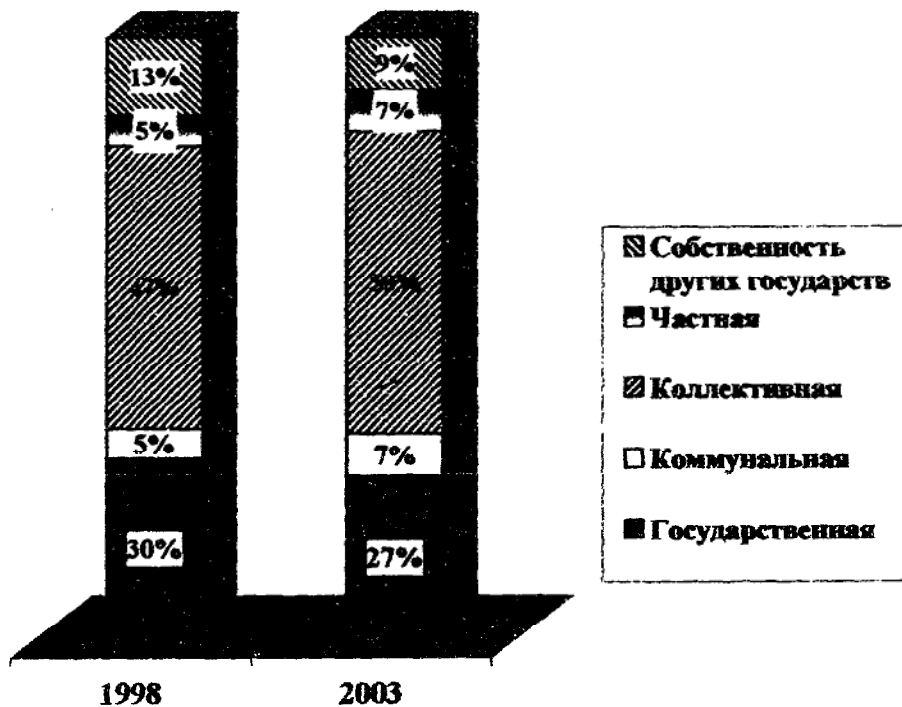


Рис.2. Реструктуризация собственности SKU В АРК

Рассмотрим административно-территориальную модель, разработанную автором, территориальной организации рекреационного района (РР) при приоритетном развитии рекреационной отрасли и при наличии в ней классических санаторно-курортных учреждений и активно действующего частного курортного сектора – в виде малых рекреационных (курортных) предприятий (мини-гостиниц, мини-пансионатов и даже минисанаториев). Схематически модель представлена на рис.3.

С целью упрощения расчета, технически удобно оперировать моделью локального рекреационного комплекса (ЛРК), который имеет зоны (побережье, предгорный/степной район и горный) для возможного размещения рекреационных предприятий (РП) и расселения населения (см. рис. 3). В системе возможна реализация четырех летних 1-1,2-2,2-1,2-1-2 и трех 1-1,2-2,2-1 осенне-зимне-весенних состояний. При этом составлю:

1-1 соответствует РП, расположенные в прибрежной зоне радиального режима функционирования;

2-2 соответствуют глубинные РП также радиального режима функционирования;

2-1 соответствует рекреационный процесс, который начинается во втором (глубинном) РП и заканчивается в первом (прибрежном) РП, т.е. часть времени рекреант находится в глубинном РП, а часть – в прибрежном РП;

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОКАЛЬНОГО
РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

2-1-2 отвечает такая ситуация, когда рекреант основное время проводит в глубинном РП, а потребление приморских рекреационных ресурсов в летнее время осуществляет путем маятниковых поездок.

Такая конструкция, с одной стороны, адекватно отражает наиболее общую градостроительную ситуацию в Крыму, а с другой стороны, позволяет дополнительно получить достаточно содержательные результаты путем несложных расчетов.

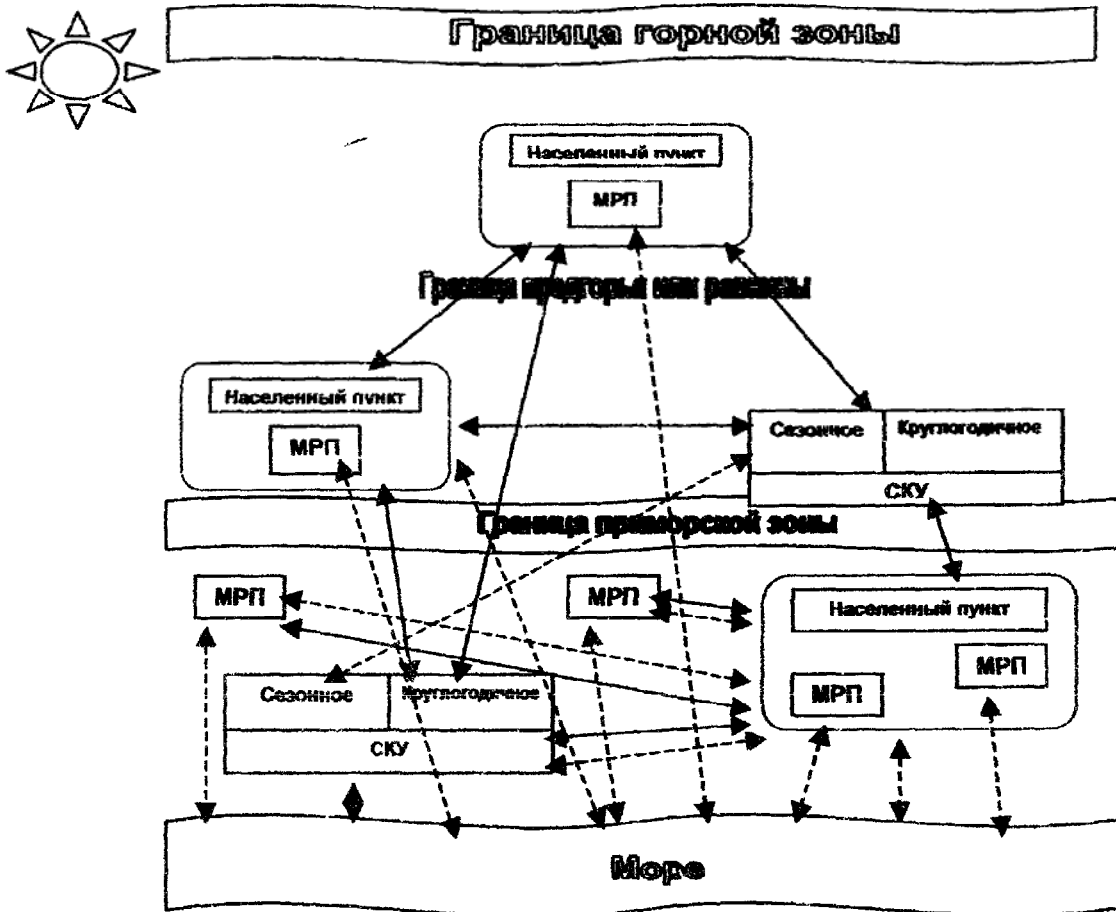


Рис. 3 Административно-территориальная модель локального рекреационного комплекса,

где:  перемещения работников;

←--→ перемещения рекреантов

Математическая модель деятельности ЛРК

В качестве критерия формирования оптимальной структуры ЛРК принимается требование максимизации совокупного общественного продукта (в том числе и рекреантов). Целевая функция представленной модели описывает вместимость ЛРК и задается следующим выражением:

$$N = \sum_i (\sum_l q_l \cdot n_{i,l} + \sum_j qm_{i,j} \cdot nm_{i,j}) \rightarrow \max, \quad (1)$$

где $l \in M1 \cup M2, j \in Mm$

Первое слагаемое определяет пропускная способность всех СКУ, второе слагаемое – пропускную способность МРП, расположенных в данном рекреационном комплексе

При ограничениях:

1) на емкости рекреационных предприятий (РП):

$$\sum_l n_{i,l} + \sum_j nm_{i,j} \leq \sum_k (en_i^k + ed_i^k) \quad \text{где } i \in I, \quad (2)$$

где N – пропускная способность ЛРК (чел/год); l – номер варианта отдыха; $M1, M2$ – множество зимних и летних вариантов отдыха СКУ; Mm – множество вариантов отдыха в

МРП; q_l – число рекреационных циклов в году по l -му варианту отдыха; $T_{i,l}$ – время пребывания рекреантов l -го варианта отдыха в i -м СКУ (дни); I_l – интенсивность заезда (отъезда) рекреантов l -го варианта (чел/день);

$n_{i,l} = T_{i,l} \cdot I_l$ – единовременная численность рекреантов l -го типа в i -м СКУ (чел.);

$Tm_{i,j}$ – время пребывания рекреантов в МРП j -го типа i -й рекреационной зоны (дни);

Im_j – интенсивность заезда (отъезда) j -го варианта рекреантов в МРП i -й рекреационной зоны (чел/день);

$nm_{i,j} = Tm_{i,j} \cdot Im_j$ – единовременная численность рекреантов в МРП i -й рекреационной зоны (чел.);

qm_i – число рекреационных циклов в сезоне для МРП i -й рекреационной зоны; en_i^1, en_i^2, en_i^3 – начальные круглогодичные, сезонные СКУ и емкости

МРП i -й рекреационной зоны (мест); ed_i^1, ed_i^2, ed_i^3 – дополнительные (искомые) круглогодичные, сезонные емкости СКУ и емкости МРП i -й рекреационной зоны (мест);

Данное условие означает, что единовременная численность всех рекреантов, находящихся в ЛРК, не должна превышать общей емкости всех РП.

2) условий обеспеченности круглогодичных и сезонных РП трудовыми ресурсами:

2) условий обеспеченности круглогодичных и сезонных РП трудовыми ресурсами:

$$\sum_l b_l^p \cdot n_{i,l} \leq \sum_k (R_{kj}^p + Rd_{kj}^p), \quad I \in M1 \quad (3)$$

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОКАЛЬНОГО
РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

$$\sum_l b_l^p \cdot n_{ij} + \sum_j b_m^p \cdot nm_{i,j} \leq \sum_k (Rs_{kj}^p + Rs_{kj}^p) + Z_{ai}^p$$

$l \in M2, j \in Mm, a \in I$ (4)

где b_l^p – норма нагрузок на одного работника p -го пола, обслуживающего рекреантов типа l (работник/место); R_{kj}^p, Rs_{kj}^p – численность работников круглогодичных, сезонных p -пола, работающих на предприятиях i -го РП или i -й рекреационной зоны и расселенных в населенном пункте k ; Z_{ai}^p – численность иногородных сезонных работников p -го пола, расселенных в населенном пункте "а" и работающих в i -м РП (чел);

Данное ограничение определяет, что нормативная численность персонала по всем РП не должна превышать общей численности трудового потенциала по территории ЛРК.

3) ограничения на территориальные ресурсы:

$$ng_1 \cdot N_i + \sum_k (en_i^k + ed_i^k) \cdot nt_k + ng_2 \cdot Z_i \leq Tr_i$$
 (5)

где N_i – численность населения в i -й зоне; ng_1, ng_2 – норматив территории на расселение одного постоянного, сезонного жителя (m^2 /чел); nt_1, nt_2, nt_3 – норматив территории на одно круглогодичное, сезонное место РП и МРП (очевидно, что $nt_2 = nt_3$) (m^2 /место); Z_i – численность иногородных сезонных работников, расселенных в населенных пунктах i -й рекреационной зоны (чел); Tr_i – потенциальные территориальные ресурсы i -й зоны;

Данное ограничение означает, что нормативная площадь действующих РП не должна превышать общей площади территории данного ЛРК.

4) ограничения на пропускную способность рекреационных предприятий, объектов:

$$\sum_i \sum_k I r_{ij}^{kt} \cdot n_{ij} + \sum_i I n_{ij}^t \cdot (N_i + Z_i) \leq h_j^t$$
 (6)

$I r_{ij}^{kt}$ – интенсивность одновременного посещения рекреационного объекта j (РО) рекреантом k -го типа из i -го РК в период t ; $I n_{ij}^t$ – то же для местных жителей i -й рекреационной зоны; h_j^t – пропускная способность j -го рекреационного объекта в период t ; I – множество зон для размещения РП; K – множество пунктов для расселения ($I \subset K$).

Данное условие определяет, что объемы реальных посещений не должны превышать пропускную способность рекреационных предприятий, объектов.

5) ограничения на внешний спрос:

$$0 \leq I_j + Im_j \leq F_j \quad (7)$$

Означает, что внешний спрос на рекреационные услуги данного ЛРК должен соответствовать интенсивности заезда (отъезда) рекреантов в РП.

К ограничениям (2-7) следует также добавить ограничения на транспортную доступность к РО с учетом времени пользования соответствующими ресурсами.

6) ограничения на транспортную доступность к РО с учетом времени пользования соответствующими ресурсами:

$$\begin{aligned} tr_j + 2t_{ij}^k &\leq gd; \\ Tn_j &\leq t0i + t_{ij}^k \leq Tr_j - tr_j; \\ t_{ij}^k &\leq gt, \end{aligned} \quad (8)$$

где tr_j – время воздействия j -го РО; $t0i$ – время отъезда с i -го РП; t_{ij}^k – время, затраченное на перемещение из пункта i в пункт j k -м видом транспорта; Tn_j , Tr_j – начало, конец функционирования j -го РО; gd , gt – временные границы, обусловленные режимом дня и транспортной усталостью.

Наряду с остальными ограничениями, транспортные ограничения существенным образом влияют на формирование планировочных границ.

Выводы. В результате решения модели определяются экономические характеристики комплекса: оптимальные вместимости рекреационных предприятий, их специализация; соотношение сезонных и круглогодичных мест в комплексе; количество мест мужского и женского приложения труда; соотношение занятости работников по периодам; координаты рекреационных предприятий и обслуживающих их населенных мест; рыночная стоимость таких предприятий.

Дальнейшие исследования в данном направлении будут способствовать повышению экономической эффективности производимого в Крыму рекреационного продукта на основе: эффективного использования рекреационного потенциала; оптимизации внутриотраслевых пропорций и обеспечения социально-экономических интересов и экологической устойчивости региона.

Список литературы

1. Багров Н.В., Трушин Я.К. Современные проблемы и концепция развития Крымской рекреационной системы // Теоретические и прикладные вопросы экономической географии. – М.: Московский ф-л географического общества СССР, 1975. – С.47-59;
2. Основные принципы перспективного развития рекреационной системы Крыма: Отчет НИР (заключительный) / КРЫМНИИПРОЕКТ – № ГР 73054711; Инв. № Б 467553. – Симферополь. 1975. – 91 с.
3. Дарг В.А., Щербина О.А. Оптимизация использования земельных и рекреационных ресурсов при формировании рекреационных систем // Организация и планирование отраслей народного хозяйства. – Киев: Вища школа, 1981. – №63. – С.127-134.
4. Статистический сборник «Санаторно-курортное лечение, организованный отдых и туризм в Крыму» ГУ статистики в АРК. – Симферополь, 2003. – 43с.

УДК 330.341

Жилина Э.А.

УГОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Для большинства стран мира уголь является единственным источником получения необходимой им электроэнергии, а также содействует уменьшению их зависимости от импорта нефти. Мировые запасы угля значительно превышают ресурсы других видов топлива. В Украине уголь также является основным национальным стратегическим источником обеспечения ее экономической безопасности и социального равновесия, на который, среди добываемых органических топливных ресурсов в Украине приходится 65-90%. По объему добычи топлива угольная промышленность занимает первое место среди других добывающих отраслей, однако уже долгое время пребывает в глубоком кризисе, что приводит к массовому закрытию шахт, снижению экспорта, повышению себестоимости и цен на уголь.

Внимание отечественных ученых направлено на изучение социально-экономических проблем угольной промышленности [1], выявление основных направлений инновационной реструктуризации угольных предприятий в Украине [7], современного состояния и перспектив закрытия шахт [4,9].

Отдельное внимание отечественных и зарубежных исследователей направлено на исследование вопросов, связанных с выявлением источников и определением направлений инвестиций инновационного характера [2,7].

Целью данной статьи является выявление факторов, сдерживающих трансформацию угольной промышленности Украины.

Разведанные запасы мирового угля составляют свыше 5 трлн. т, а его геологические запасы, по отдельным оценкам, достигают 15 трлн. т. Если сопоставить цифру мировых запасов с мировой добычей угля — около 4,5 млрд. т в год, то окажется, что его хватит больше, чем на 1000 лет — разведанных запасов и на 3300 — геологических. К числу стран, где производство электроэнергии в значительной мере зависит от угля, относятся: Польша (96%), Дания (93%), Украина (90%), Австралия (86%), Россия (80%), Чешская республика (75%), Китай (70%), США (60%), Германия (58%), ЮАР (56%) и др (Рис.1).

На экспорт ежегодно поступает 8-9% мировой добычи. Крупнейшими экспортерами угля являются Австралия, США, ЮАР, Польша, а импортерами - Япония, Южная Корея, Италия. Германия и Великобритания из экспортеров угля превратились в его импортеров, так как австралийский и южноафриканский уголь стоит втрое дешевле добытого на месте [5].

Несмотря на значительные, по мировым меркам, угольные ресурсы (100 млн. т.), Украина не может получить от разработки этого вида энергоносителей положительного экономического эффекта из-за трудных горно-геологических

условий. Стабильная работа и развитие угольной промышленности возможны только при условии постоянного предоставления государственной поддержки. Углубление кризисного положения в угольной промышленности, сопровождаемого падением объемов угледобычи и снижением качества угля, привело к резкому изменению в торговом балансе Украины на рынке угольной продукции. В 1995 г. импорт угольной продукции превысил ее экспорт в семь раз и достиг наивысшей отметки — 15,97 млн. т. И хотя объем импорта угольной продукции на протяжении 1995—1999 гг. уменьшился почти с 16 до 4,7 млн. т, он продолжает превышать экспорт почти в четыре раза.

Доля угольной промышленности в экономике стран

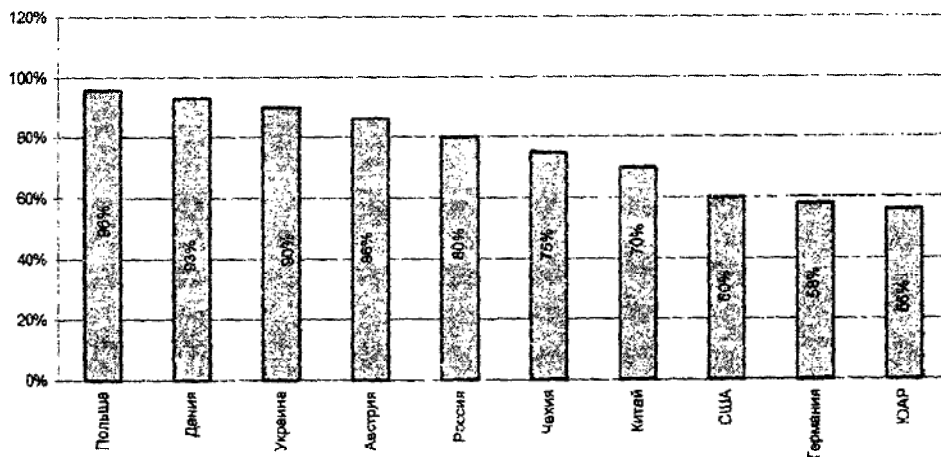


Рис.1 Источник: [5].

Несмотря на то, что себестоимость одной тонны угля в Украине составляет 29 дол. США, а цена – 25 дол. США, за рубежом цены на украинский уголь достигли мировых (33), а в большинстве случаев и превысили их (33,25 дол. США).

Угольную промышленность в Украине продолжительное время относили к экспортной отрасли. До 1990 г. экспорт украинского угля достигал 60% общесоюзного экспорта (18-21 млн. т в год). На продажу шло 2-3% добытого угля. Еще в 1993 году Украина экспортировала уголь. Основными потребителями украинского угля были Молдавия, Россия, Болгария, Словакия и др [6].

В 2003 г. произошло расширение географии поставок энергетического угля по сравнению с 2002 г. Число стран-покупателей увеличилось с 18 до 20 соответственно. На долю первых пяти стран-импортеров в 2003 г. приходилось около 94% всех поставок (в 2001 г. - около 85%). Первые три места в списке импортеров украинского угля по-прежнему занимали Болгария, Словакия и

УГОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Молдова (их суммарный удельный вес достиг почти 88%). Что касается Белоруссии - одного из традиционных рынков сбыта украинского угля, то в 2003 г. объем поставок в эту страну сократился в три с лишним раза. В то же время более чем вдвое вырос экспорт в Польшу и Испанию - в целом до 130 тыс. т. Основная доля использования угля в Украине приходится на отрасль энергетики – 65%, металлургии – 20%, коммунального хозяйства – 10% и наименьшая доля использования угля в транспорте, составляющая – 5%.

Структура экспортных поставок угля



Рис.2 Источник [8].

Однако, в связи со значительным спадом объемов добычи, Украина закупает энергетический уголь в России и Польше (в 1994 г. - 7 млн. т). Кроме того, уровень внутренних цен на 5-8 долл. за 1 т больше, чем предлагают иностранные покупатели [8].

В настоящее время считается общепризнанным, что в ближайшие годы и в отдаленном будущем уголь останется в Украине наиболее перспективным, доступным и безопасным источником энергии и технологического сырья для коксохимического производства.

Повышение роли угля в структуре развития экономики может быть достигнуто только при конкретных условиях; кроме огромных запасов, важным является наличие современной технической базы, которая обеспечивает увеличение добычи угля при одновременном снижении затрат производства и использовании новейших технологий.

Современное положение угольной промышленности требует не только увеличения инвестиций, но и приобретения ими инновационного направления. Это означает переход от экстенсивных к интенсивным путям экономического развития в рыночных условиях, в которых научно-технический прогресс, новая техника и технологии должны занимать особое место [10].

Необходимо отметить, что существующие программы реструктуризации на уровне областей, отрасли и государства не должны изменять программу

реструктуризации самого предприятия. Такая программа должна обеспечивать благоприятные условия для функционирования угольных предприятий, которая поможет решению внутренних проблем и повысит их экономический потенциал.

Таким образом, на сегодняшний день Украине необходима оптимальная комплексная государственная политика по реструктуризации угольной промышленности органично включающая в себя программы регионального уровня и не содержащая социально-экономических противоречий. Целесообразным является учет в них проблем, связанных с планомерным закрытием шахт, повышением эффективности производства предприятий угольной отрасли, повышением инновационного потенциала с помощью поиска источников, привлечением инвестиций в инновационные программы.

Список литературы

1. Васянович А.Т., Попов В.В., Рожков А.А. Оценка социально-экономических последствий структурных преобразований в углепромышленных регионах – Владивосток: ТАНЭБ, 2002 – 205с.
2. Гонтарь Л. Надежда на инвестиции // Донбасс, 31 августа 2004г. - № 159 (20778)
3. Д. Толмачев «Роль и перспектива отдельных энергоносителей в энергетике Украины» // «Экономіст» №7-8, 2000г. стр.37-39
4. Дорохов В. А., Шевцов Н. Р., Фам Ван Лам. Современное состояние с закрытием шахт в угольной отрасли Украины /Сборник трудов кафедры СШ и ПС, ДонНТУ - Донецк, 2001
5. Копылов В. А., Хлаленов Л. Е. и др. Анализ зарубежного опыта реструктуризации угольной отрасли, а также первых результатов этого процесса в Украине // Журнал "Уголь Украины" 2001 - №10
6. М. Сургай «Вугілля, і тільки вугілля врятує Україну» // «Економіст», №5 2000г, с 40-42
7. Новиков Н.И. Основные направления инновационной реструктуризации угольных предприятий в Украине // Промітей: региональний збірник наукових трудов по економіці, Донецьк: Юго-Восток, 2003 – Т.2(11)
8. П. Лаукс «Деякі питання буровугольного потенціалу України» // «Економіст», №5 2000, с 43-46
9. Шевцов Н. Р. Современное состояние и перспективы развития проблемы закрытия шахт // Сборник трудов кафедры СШ и ПС, ДонНТУ - Донецк, 2001
10. Шевцов Н.Р., Головнева Е. Е. Ретроспектива развития кризисных явлений в угольной промышленности Украины и пути их преодоления путем реструктуризации. ДонНТУ Донецьк//Сборник трудов кафедры СШ и ПС, ДонНТУ 2002

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г

УДК 930.9 + 338 (477.75)

Канталинская Ж.В.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ КРЫМА В АНТИЧНЫЙ ПЕРИОД

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в настоящее время, чтобы стать полноценным специалистом-экономистом, управленцем-хозяйственником, регионоведом с развитым стратегическим и оперативным мышлением, необходимо глубокое знание всемирной, отечественной истории и, особенно, истории своего края, в нашем случае – крымоведения. Эти знания помогут в создании базы данных для совершенствования способа преодоления экономического кризиса на уровне государства, региона или отдельного хозяйственного субъекта. Не менее важная задача – формирование экономического мышления и экономической культуры, которые необходимы для того, чтобы разобраться во всех перипетиях современной экономической жизни и занять в ней свою «нишу».

Степень изученности проблемы состоит в том, что несмотря на достаточно большое количество работ, освещающих различные аспекты хозяйственной деятельности того или иного этноса или народа, проживающего на территории Крымского полуострова, ни один из исследователей не ставил перед собой задачу изучения экономической истории Крыма как самостоятельного раздела научного знания. Проблема состоит в том, что многие историки, не придавая достаточного значения изучению экономических законов, а экономисты, в свою очередь, недооценивают роль исторического прогресса. И прежде рассматривались историками и экономистами Крыма узко специальные проблемы, нас же интересует стык экономики и истории – экономическая история одного из самых интересных в этническом отношении регионе – Крыме.

Целью работы является изучение процесса экономического развития населения Крыма в исторической ретроспективе.

Поселения тавров открыты по всей предгорной полосе от Севастополя до Феодосии. Лучше всего исследованы поселения Кизил-Коба, Симферопольское, Ашлама-Дере, Уч-Баш, Инкерманское. Часть этих поселений была застроена полуземлянками и небольшими наземными жилищами каркасно-столбовой конструкции с глинобитными стенами. Рядом с постройками располагались многочисленные (до 100) хозяйственные ямы, предназначенные для хранения продовольственных запасов и сброса бытовых отходов.

Материалы раскопок позволили сделать вывод, что население, оставившее кизил-кобинскую культуру, являлось оседлыми земледельцами, пастухами и собирателями, что подтверждается находками зерен пшеницы, ячменя, фасоли и гороха, а также огромного количества костей коз, овец, коров и свиней. Вспомогательную роль в их хозяйстве играла охота, а в приморских районах – рыбная ловля и сбор съедобных моллюсков[16].

Процесс поглощения (ассимиляции) скифами тавров нашел отражение в письменных и эпиграфических документах. Например, на рубеже эр для обозначения варварского населения Крыма в них, наряду со скифами и таврами, употребляются и новые названия «тавро-скифы» или «скифо-тавры». Окончательная ассимиляция тавров, когда они перестали существовать как отдельный этнос, очевидно, завершился ко II-III вв. н. э.

Они опустошили грабительскими походами Месопотамию, Сирию, Палестину, доходя до границ Египта. Конец скифскому владычеству в Азии положил кровавый пир у мидийского царя Киаксара, который, пригласив множество скифов с их вождями, предательски умертвил их. Победленные вынуждены были вернуться туда, откуда пришли и выступать уже в роли защитников своей земли: в Скифию вторглась армия Дария I.

Скифы поддерживали разносторонние связи с греками, в том числе торговые. Греческие мастера, изготавливали по заказу скифских вождей предметы в характерном для скифов зверином стиле.

В середине III в. н. э. в Крым вторгаются готы и другие германские племена. Почти одновременно предгорья заселяют воинственные аланы. В это время погибают скифские поселения и скифы как этнос прекращают существование [8].

Роль и значение античных государств и античной культуры в целом в истории Европы трудно переоценить. Их достижения легли в основу многих сфер современной жизни. Это прежде всего искусство, философия, история, математика, поэзия, драма, театр, юриспруденция и, конечно же, хозяйственная деятельность, торговля и многое другое.

Естественно, что все это в полной мере касается древней истории Крыма, тем более, что одной из ее особенно ярких страниц была история античных государств Северного Причерноморья. Они появились здесь в процессе греческой колонизации в основном в VI в. до н. э. и просуществовали около тысячи лет – примерно до конца античной цивилизации в IV в. н. э.

В Северное Причерноморье греков влекли плодородные земли, пастбища, богатые рыбой реки и моря, строительный камень, благоприятный климат, а главное – отсутствие на побережьях в это время оседлого населения. Знакомство с местным населением, видимо, произошло задолго до начала эмиграции благодаря экспедициям эллинских купцов-мореходов [11].

Возникшие в Северном Причерноморье греческие колонии в экономическом и политическом отношении не зависели от метрополии. Взаимосвязи с ними осуществлялись на равноправных договорных основаниях. Этим они принципиально отличались от колоний в современном понимании.

Общие черты в развитии северопричерноморских городов позволяют в тысячелетней истории античных государств выделить два больших периода.

Первый охватывает время от второй половины VII в. до н.э. до середины I в. до н.э. – времени начала активной экспансии римских войск. Этот период характеризовался тесными культурными и экономическими связями как с греческим миром, так и с оружающими племенами, что стало возможным благодаря относительной стабильности общеисторической обстановки на протяжении первых четырех столетий существования античных государств. В основе материальной и духовной культуры

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ КРЫМА В АНТИЧНЫЙ ПЕРИОД

населения абсолютно доминирующее место занимали эллинские традиции. Поэтому этот период условно можно назвать греческим или эллинским.

На протяжении первого периода в жизни античных государств Северного Причерноморья можно выделить, в свою очередь, несколько этапов.

Самый ранний из них охватывает главным образом VI в. до н.э. В это время основывается большинство городов и окружающих их сельских поселений. Отношения с окружающими племенами были мирными. Это способствовало закреплению переселенцев на новых местах и появлению большого количества неукрепленных сельских поселений. Этот этап явился временем постепенного становления экономики, основой которого являлось сельское хозяйство и, в частности, земледелие.

Сельское хозяйство доставляло необходимые продукты питания, а их избыток вывозился. Разводили домашних животных, охотились.

Зарождалось и развивалось ремесленное производство: строительное, плотницкое и столярное, деревообрабатывающее, металлообрабатывающее, керамическое, ткацкое, кожевенное, костерезное, ювелирное. Большое значение в жизни первопоселенцев имела торговля, с одной стороны, с городами Средиземноморья, особенно с Малой Азией и соседних с ней островов, несколько позже – с Афинами, с другой стороны, с местными племенами – скифами, синдами, меотами. Из Греции получали оливковое масло, вино, ремесленные изделия, от варваров – продукты сельского хозяйства, промыслов, рабов. Выращивали также огородные (бахчевые, корнеплоды) и садовые культуры. Целый ряд факторов говорит о роли виноградарства и виноделия, особенно в прибрежных районах уже в V – IV вв. до н.э.

О разведении домашних животных можно судить по многочисленным костным остаткам, помещениям для содержания скота, изображениям на предметах искусства и монетах. Почти половину всех животных составляли козы и овцы; выращивали крупный рогатый скот, лошадей, свиней, птицу.

Второй этап охватывает V – 30-е годы IV вв. до н.э. и является временем наивысшего расцвета эллинской культуры. В это время укрепляется экономика северопричерноморских центров – активно развивается сельское хозяйство, ремесла, торговля внутренняя и внешняя, прямая и посредническая, растет значение этих центров и в греческом мире. Связям с северопричерноморскими городами – поставщиками сельскохозяйственной продукции и, в частности, зерна, придавалось в Греции довольно большое значение.

Начиная с V в. до н.э. значительную роль в военно-политической и экономической жизни античных государств начинают играть окружающие племена. Это скифы, а на Боспоре еще синды и меоты.

Наивысший расцвет, а затем упадок античных государств Северного Причерноморья относится к следующему этапу – эллинистическому, охватывающему время от последней трети IV – по середину I вв. до н.э. Первая половина этого этапа – последняя треть IV – первая половина III вв. до н.э. явилась временем наивысшего экономического и культурного расцвета античных государств Северного Причерноморья. Большую роль в экономике начали играть окружающие племена. Произошла также определенная переориентация торговых связей – все большее значение стала приобретать торговля с малоазийскими, островными и особенно южнопонтийскими центрами. Наладились более тесные отношения и между самими северопричерноморскими городами.

Этот расцвет, однако, не был продолжительным. Начавшиеся активные передвижения окружающих кочевых племен, в частности, сарматов, привели к дестабилизации обстановки в степях. А это, в свою очередь, подрывало основу благополучия античных государств – их земледелие и торговлю с местными племенами.

В конце II в до н.э. Митридат VI Евпатор – царь Понта объединил под своей властью все причерноморские государства. Таким образом они оказались в зоне столкновения интересов Понтийского царства и Рима. На первом этапе борьбы Северное Причерноморье было для Понтийского царства главным источником сырья, продовольствия и людских ресурсов. Затянувшаяся на долгие годы война подрывала сельское хозяйство, торговлю, ремесла. В результате ширились антипонтийские настроения, завершившиеся восстанием в 63 г. до н.э. и освобождением северопонтийских городов. Борьба Рима с Понтийским царством закончилась победой Рима и, в результате, распространением его влияния на античные государства Северного Причерноморья.

Второй большой период в истории северопричерноморских античных государств, так называемый римский (вторая половина I в. до н.э. – 70-е годы IV в. н.э.), связан с постепенным проникновением в Северное Причерноморье римских влияний и римских войск и заканчивается гуннским нашествием, началом эпохи так называемого “великого переселения народов” и продвижением в Северное Причерноморье Византии. Это время раннего средневековья, - V – VI вв н.э. – иногда рассматривают как позднеантичный этап [11].

Наиболее стабильным в жизни античных государств Северного Причерноморья был второй этап, когда военная, политическая и экономическая устойчивость является, по всей видимости, следствием постоянного пребывания римских войск в Северном Причерноморье, вплоть до их вывода оттуда в середине – третьей четверти III в. н. э.

В средние века от Балтийского к Черному морю пролегал знаменитый торговый путь “из варяг в греки”. На перекрестке его оказался Херсонес, именованный в средние века (до XIV в.) Херсоном. Дорога по Днепру из Руси в Корсунь (так назывался в летописях средневековый Херсонес) была хорошо проторена. Херсонеситы торговали шкурами, воском, медом, рыбой, икрой, льном.

Итак, многое свидетельствует о том, что население Крыма еще в доисторическую эпоху воспользовалось результатами «неолитической революции» в области культурных растений и одомашнивания диких животных, и само приняло в этом участие. Близость географическая сопровождалась историко-культурной: земледелие и виноградарство, согласно данным палеоботаники, известны в Таврике задолго до греческой колонизации.

На территории Крымского полуострова с древнейших времен и до первых веков нашей эры периоды упадка, вызванные многочисленными войнами на территории полуострова, сменялись экономическими подъемами. Интенсивно на территории Крыма развивался рыбный промысел, появлялись крупные винодельческие комплексы, однако, главенствующей отраслью производства оставалось земледелие и производство зерна. Среди ремесел важнейшим была обработка металла. В греческих городах работали литейные, кузнечные, ювелирные мастерские (эргастерии). Развивалось косторезное и ткацкое ремесла, производство стекла. Гончарное производство представлено было чернолаковой керамикой,

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ КРЫМА В АНТИЧНЫЙ ПЕРИОД

вазопись уступила место краснолаковой посуде, менее разнообразно по форме и декору. Римские легионеры совмещали охранные функции с хозяйственными: они наладили в Крыму производство высококачественной черепицы. Корабли римского флота, защищая суда от пиратских нападений, обеспечивали безопасность морских передвижений. Это способствовало развитию торговли. Используя выгодное географическое положение, греческие города-полисы поддерживали торговые связи со средиземноморскими и малоазийскими городами, откуда поступали сырье, цветные и драгоценные металлы, мрамор. Постоянно ввозилось оливковое масло, хорошие сорта вин. Среди основных предметов импорта была краснолаковая керамика из Италии, с острова Самос и из Малой Азии. Из Эфеса и Пергама привозили светильники, из Сирии – дорогие ткани, вытканые золотом. Стеклопосуда, украшения из стекла и минералов, браслеты, перстни, бусы, благовония доставлялись из стран Востока.

Из Крыма вывозили в основном сельскохозяйственные продукты, соленую рыбу, рыбные соусы.

В заключении хотелось бы выразить уверенность, что дальнейшие совместные исследования историков и экономистов позволят определить и детализировать новые сферы хозяйственного освоения территорий античного Крыма.

Список литературы

1. Антонова И.А. и др. Херсонес. – Симферополь: Таврия, 1985. – 112 с.
2. Герцен А.Г. Мангуп: город в крымском поднебесье. – фонд «Наследие тысячелетий». 2001. – 50 с.
3. Герцен А.Г., Махнева-Чернец О.А. «Пещерные города» Крыма. – Симферополь: Таврия-Плюс, 2004. – 214 с.
4. Герцен А.Г., Могаричев Ю.М. Крепость драгоценностей Кырк-Ор Чуфут-Кале. – Симферополь: Таврия, 1993. – 128 с.
5. Зубарь В.М., Русяева А.С. Боспорское царство. – Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
6. Кесмеджи П. и Г. Княжество Феодоро. – Симферополь: Таврида, 1999. – 120 с.
7. Когонашвили К. Краткий словарь истории Крыма. – Симферополь: Бизнес-Информ, 1995. – 333 с.
8. Козак Д.Н. Готы. - Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
9. Козак Д.Н. Гунны. - Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
10. Козак Д.Н. Древние славяне. - Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
11. Крыжицкий С.Д. Античные государства Северного Причерноморья. - Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
12. Махортых С.В. Киммерийцы. - Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
13. Моця А.П. Кочевники Причерноморья на рубеже тысячелетий. – Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
14. Моця А.П. Хазары. – Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
15. Ольховский В.С., Храпунов И.Н. Крымская Скифия. – Симферополь: Таврия, 1990. – 128 с.
16. От киммерийцев до крымчаков: народы Крыма с древнейших времен до конца XVIII в. – Симферополь: Таврия-Плюс, 2004. – 208 с.
17. Петрова Э.Б. Озябшие в Тавриде боги. – Симферополь, 1994. – 120 с.
18. Симоненко А.В. Сарматы в степях Северного Причерноморья. - Николаев: Возможности Киммерии, 1997. – 24 с.
19. Фадеева Т.М. Крым в сакральном пространстве. – Симферополь: Бизнес-Информ, 2000. – 304 с.
20. Фадеева Т.М. Тайны горного Крыма. – Симферополь: Бизнес-Информ, 2001. – 256 с.
21. Фадеева Т.М., Соколова М.В. Бахчисарай и окрестности. – Симферополь: Бизнес-Информ, 2000. – 208 с.
22. Чуиков Б.П. Неаполь-скифский. – Симферополь: Таврида, 2000. – 110 с.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г

УДК 338. 65: 016. 8.

Климчук С. В

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОНАРУШЕНИЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА

Актуальность темы исследования. Реструктуризация украинских предприятий проводится стихийно, практически без предварительной подготовки к этому процессу. Это и стало причиной неэффективной приватизационно-реструктуризационной политики, а так же следствием для возрастания возможностей для разного рода махинаций, что приводит к массовому процессу отмывания бюджетных средств. Сейчас наиболее заметной и вместе с тем угрожающей тенденцией является то, что по результатам проверок, проведенных Государственным фондом Имущества Украины, среди 1574 участников процесса финансовой реструктуризации факты нарушений законодательства были, установлены в деятельности 998, причем при реструктуризированных мероприятиях рекреационного комплекса.

Степень изученности проблемы. Многие авторы уделяют особое внимание теневым аспектам финансовой реструктуризации. Так М.И. Билык предлагает применения таких финансовых рычагов, которые способствуют определению экономической стоимости предприятия до и после проведения финансовой реструктуризации и закрепление этих методов и рычагов на законодательном уровне.^{1,25} Логинов Е. Л. приводит примеры реструктуризационных махинаций зарубежных стран и указывает на механизмы их применения, опять таки уделяя особое внимание определению экономической стоимости предприятия в процессе финансовой реструктуризации.^{2,72} Применение указанных механизмов оптимизации экономической стоимости предприятия в процессе финансовой реструктуризации возможно при оценке теневых аспектов, установленных в ходе проведения проверок Государственным фондом имущества Украины

Цель работы. Оценка теневых аспектов финансовой реструктуризации, установленных Государственным фондом Имущества Украины, в ходе проведенных проверок, и разработка предложений по совершенствованию законодательной базы реструктуризационных мероприятий, требующих научного и методически обоснованного подхода.

Результаты. За период 2003 года комиссия, созданная при Государственном фонде имущества Украины, провела 132 проверки по представлению органов прокуратуры, 63 – по требованию органов Министерства внутренних дел Украины и 52 – по обращениям Службы безопасности Украины.

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОНАРУШЕНИЙ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ
РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

Таблица 1
Результаты контрольно-ревизионной деятельности Комиссии по проверке дел о правонарушениях за период 2003 года по объектам рекреационного комплекса

Мера	Количество мер по реструктуризации	Начисленная сумма, грн.
Рассмотрено дел о правонарушениях на рынке ценных бумаг, по которым:	867	
наложено санкций, всего	813	381591
в том числе на юридических лиц	772	356006
в частности:		
за выпуск незарегистрированных ценных бумаг	14	44400
за деятельность без специального разрешения	21	56115
за непредставление, несвоевременное представление или представление заведомо недостоверной информации	220	154211
невыполнение распоряжений, решений Комиссии	137	101280
Письменных предупреждений	312	--
Прекращение размещения и обращения ценных бумаг	6	-
Прекращение действия специальных разрешений	28	-
аннулирование действия специальных разрешений	17	-
Других санкций	17	-
в том числе на физических лиц:	41	25585
за операции по выпуску незарегистрированных ценных бумаг	4	3740
за операции без специального разрешения	7	2890
за непредставление, несвоевременное представление или представление заведомо недостоверной информации	17	13855
за невыполнение распоряжений, решений Комиссии	13	5100
Представлено материалы проверок в государственные органы для принятия соответствующих мер, всего:	172	-
в том числе: в правоохранительные органы	149	--
в другие органы	23	-

Источник: информация Государственного имущественного фонда Украины, 2003 год.

Увеличилось количество конфликтов в сфере корпоративного управления, сопровождаемых нарушениями прав акционеров должностными лицами органов управления акционерными обществами. Значительная часть конфликтов связана с нарушением управления прав акционеров, которые в совокупности владеют более 10% уставного фонда и требуют созыва внеочередного общего собрания. Тенденция к увеличению таких нарушений, возможно, объясняется уменьшением количества мелких держателей акций и постепенной концентрацией пакетов акций в руках так называемых стратегических инвесторов, в том числе, при продаже тех долей в уставных фондах акционерных обществ, которые до недавнего времени принадлежали государству.

Выводы. При проведении процессов финансовой реструктуризации необходимо учитывать интересы населения регионов, территориальных общин городов, поселков, сел, трудовых коллективов предприятий. Прогнозирование возможных последствий должно стать неотъемлемой частью поведения реструктуризации и именно финансовой.

Законодательство о приватизационно-реструктуризационных мероприятиях первоначально содержало ограничения, по которым запрещалось включать в уставные фонды хозяйственных обществ объекты социально-культурного и бытового назначения в том числе объекты рекреационного комплекса, но разрешалось передавать их для целевого использования. Так, Концепцией разгосударствления и приватизации предприятий, земли и жилищного фонда, одобренной Постановлением Верховного Совета Украины от 31 октября 1991 г, была предусмотрена возможность лишь по отдельным решениям Кабинета Министров Украины безвозмездного получения в коллективную собственность объектов социально-культурного и бытового назначения при условии сохранения уровня обслуживания и покрытия расходов на их содержание.

Однако наиболее привлекательные и важные объекты были включены в уставные фонды целостных имущественных комплексов предприятий, которые приватизировались.

Особое внимание следует уделить вопросам приватизации и реструктуризации объектов социально-бытового назначения, предприятий рекреационного комплекса.

Как известно, приватизации предприятия предшествует оценка его имущества, которая осуществляется в соответствии с действующей на момент приватизации конкретного предприятия методикой оценки, и завершается составлением акта оценки. При определении стоимости имущества, подлежащего приватизации, исключались стоимость жилищного фонда, имущества, не подлежащего приватизации, а также ОСБН, подлежащие безвозмездной передаче обществу покупателей (организации арендаторов), что находило отражение в актах оценки и предусматривалось в планах приватизации.

На основании указанных документов согласно статьям 11, 27 Закона и статьям 224, 228 ГК и определялся предмет договора купли-продажи (при выкупе объекта) в стоимостном выражении.

**ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОНАРУШЕНИЙ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ
РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА**

Принимая во внимание акт оценки, ошибочно трактуется норма статьи 24 Закона в части передачи этих объектов “с уменьшением цены, по которой было приобретено имущество предприятия, на сумму начальной цены указанного имущества”.

Документом, который разрабатывался в процессе приватизации предприятий и предусматривал возможность безвозмездной передачи объектов) обществу покупателей (организации арендаторов) приватизируемого предприятия, являлся план приватизации, положение о котором было утверждено приказом Фонда государственного имущества Украины (ФГИУ) от 10.11.92 № 476. Именно в плане приватизации определялись объекты, которые исключались из состава приватизируемого имущества, содержались предложения комиссии по их безвозмездной передаче и условия их использования собственником. Между тем статья 24 Закона не определяет, на каком праве передаются объекты, а именно: на праве собственности или пользования. Именно отсутствие конкретности в определении статуса имущества после его передачи дает возможность судам трактовать статью 24 как в пользу государства, так и в пользу хозяйственных обществ.

Поэтому необходимо на законодательном уровне решить вопрос о полномочиях органов приватизации по защите имущественных интересов государства (в том числе и в отношении имущества, не вошедшего в уставные фонды хозяйственных обществ в процессе приватизации), а также определить правовой статус такого имущества.

Список литературы

1. Билик М.І. Фінансова реструктуризація та її оцінка // Економіст. – 2000. – №9. – С. 22-27.
2. Брейли Р. Майерс С. Принципы корпоративных финансов : Пер. с англ. – М.: ЗАО " Олимп-Бизнес ", 2001. – 134с.
3. Логинов Е.Л. Корпоративные махинации в деятельности зарубежных корпораций // Финансы и кредит. – 2003. – №23(137). – С. 72-78.
4. Ли Ченг , Финнерти Джозеф И, Финансы корпораций ,теория,методы и практика : Пер. с англ. – М.: Инфра-М,2000. – 207с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризисне управління підприємством теоретико – методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: КНЕУ, – 2001. – 397 с.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г

УДК 336.15

Корчинский В.Е., Колодий С.Ю.

К ВОПРОСУ О РОЛИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА

Налоговый потенциал курортно-рекреационного комплекса Крыма традиционно считался одной из важных характеристик его экономического развития. Налоговые поступления составляют 70-75% доходов сводного бюджета, поэтому с точки зрения социальной составляющей регионального развития поступление налогов традиционно считается индикатором социально-экономического развития региона. Налоговые поступления в абсолютных суммах и их динамика являются одним из основных статистических показателей в структуре индикаторов финансово-экономической деятельности рекреационного комплекса. В отечественной экономической науке данные вопросы не рассматривались.

В нашей работе мы хотим показать, что поступление налогов от курортно-рекреационного комплекса Крыма не является объективным показателем его экономического развития, потому что является всего лишь результатом финансового распределения.

Целью работы является исследование различных подходов к оценке роли курортно-рекреационного комплекса в формировании доходов сводного бюджета.

В соответствии с целью работы были поставлены и решены следующие задачи: рассмотреть динамику налоговых поступлений в сводный бюджет Украины, собранных на территории курортно-рекреационной зоны Крыма;

исследовать нормированные показатели налоговых поступлений по отношению к ВВП и доходам сводного бюджета Украины;

оценить динамику инвестиций в строительство и реконструкцию объектов курортно-рекреационного комплекса АРК в 2002-2004гг.

В последние годы курортно-рекреационный комплекс Крыма постоянно развивается. Увеличивается количество туристов, санаторно-курортных и туристических учреждений, постепенно совершенствуется туристическая и социально-экономическая инфраструктура. Динамика количества организованных и неорганизованных туристов в 1996-2003гг. представлена ниже на рисунке 1.

По предварительным данным количество прибывших отдыхающих в 2004 году составляет более 4,7 млн. чел. Вполне возможно, что окончательные подсчеты покажут рекордную численность отдыхающих в 2004 году, превышающую 5 млн. чел.

Также постоянно увеличиваются и налоговые поступления в сводный бюджет Украины. С территории Автономной Республики Крым в бюджеты всех уровней поступило 1 млрд. 433 млн. грн. налогов, что превышает аналогичные показатели 2002 года.

**К ВОПРОСУ О РОЛИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА
КРЫМА В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА**

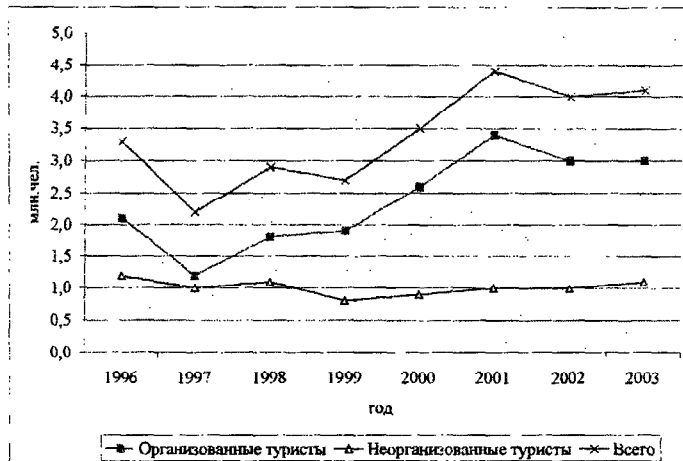


Рис.1. Количество прибывших отдыхающих в 1996-2003гг.

Рассмотрим поквартальную динамику налоговых поступлений в сводный бюджет Украины в 2001-2003 гг. (см. рис.2)

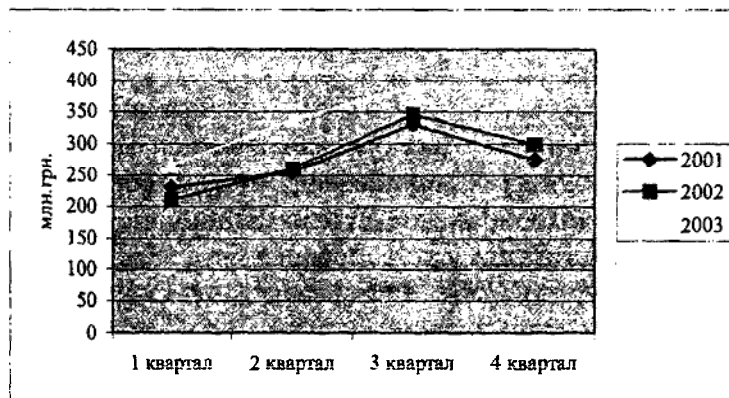


Рис.2. Динамика налоговых поступлений в сводный бюджет Украины с территории АР Крым в 2001-2003гг.

К курортно-рекреационной зоне Государственная налоговая администрация в АРК относит следующие регионы Крыма: г. Алушта, г.Евпатория, г.Керчь, г.Судак, г.Феодосия, г.Ялта, г.Симферополь, Бахчисарайский и Ленинский районы. Динамика налоговых поступлений в сводный бюджет Украины от регионов, относящихся к курортно-рекреационной зоне, представлена в таблице 1.

Для того чтобы действительно оценить динамику налоговых поступлений от курортно-рекреационного комплекса необходимо использовать относительные безразмерные показатели, такие как отношение суммы налоговых поступлений, мобилизованных на территории курортно-рекреационного комплекса, к ВВП и к

доходам сводного бюджета. В таблице приведены основные макроэкономические показатели Украины и рассчитанные нормированные показатели налоговых поступлений

Таблица 1

Динамика поступления налогов по налоговым инспекциям курортно-рекреационной зоны Крыма в 2001-2003гг.

Налоговые инспекции курортно-рекреационной зоны	Поступление налогов, млн. грн.		
	2001г.	2002г.	2003
г.Ялта	136	148	176
г.Алушта	33	40	40
г.Керчь	59	79	83
г.Судак	16	16	17
г.Феодосия	111	112	178
г.Евпатория	105	113	137
г.Симферополь	38	43	51
Ленинский район	15	12	13
Бахчисарайский район	26	21	26
ИТОГО	539	584	721

Источник: [1]

Анализ данных таблицы 2 показывает, что налоговые поступления, мобилизованные на территории Автономной республики Крым в течение 2001-2003гг., оставались стабильными как по отношению к ВВП Украины – около 0,5%, так и по отношению к доходам сводного бюджета – 1,8-1,9%. Подобная ситуация наблюдается и поступлением налогов от курортно-рекреационной зоны АРК.

Мы видим, что по отношению к основному показателю экономического развития государства – ВВП, налоговые поступления не изменялись. Налоговые поступления являются результатом политики финансового распределения созданной в результате производства экономических благ стоимости. Поэтому первичным является производство экономических благ, а не результат перераспределения создаваемой стоимости.

Экономический агент, получающий доходы на территории одного региона, расходует их на потребление различных экономических благ, производимых в других регионах государства или за рубежом. Это связано с экономической сущностью косвенных налогов, которые уплачивают де-юре предприятия, а де-факто они практически полностью переносятся на потребителей налогооблагаемых товаров и услуг. Причем покупателями являются чаще всего жители других регионов. Поэтому не все результаты экономической деятельности определенного региона найдут отражение в поступлении налогов от этого региона. Значит, сумма налоговых поступлений от курортно-рекреационного комплекса не является качественным показателем, отражающих вклад конкретного региона в формирование доходов сводного бюджета.

**К ВОПРОСУ О РОЛИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА
КРЫМА В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА**

Таблица 2

Основные макроэкономические показатели

№	Показатели	2001	2002	2003
1	ВВП, млн. грн.	204 190	220 932	264 300
2	Доходы сводного бюджета Украины, млн. грн.	54 935	61 954	75 286
3	Налоговые поступления в сводный бюджет Украины, мобилизованные на территории АРК, млн. грн.	1 092	1 118	1 382
4	Налоговые поступления в сводный бюджет Украины, мобилизованные на территории курортно-рекреационной зоны АРК, млн. грн.	539	584	721
5	Налоговые поступления, мобилизованные на территории АРК, к ВВП, % (4/1)	0,535	0,506	0,523
6	Налоговые поступления, мобилизованные на территории АРК, к доходам сводного бюджета, % (4/2)	1,988	1,805	1,836
7	Налоговые поступления, мобилизованные на территории курортно-рекреационной зоны АРК, к ВВП, % (4/1)	0,264	0,264	0,273
8	Налоговые поступления, мобилизованные на территории курортно-рекреационной зоны АРК, к доходам сводного бюджета, % (4/2)	0,981	0,943	0,958

Источник: составлено авторами на основании статистических данных Министерства финансов Украины и Государственного комитета статистики Украины [2-3]

Основой для дальнейшего финансово-экономического развития курортно-рекреационного комплекса Крыма и, как следствие этого, увеличения налоговых поступлений являются инвестиции в строительство и реконструкцию туристических объектов, развитие инфраструктуры, улучшения сферы услуг. Динамику инвестиций в данные объекты в последние годы иллюстрируют данные таблиц 3 и 4.

Анализ данных таблиц наглядно показывает тенденцию к постепенному снижению в последние годы объемов инвестиций в строительство и реконструкцию предприятий курортно-рекреационного комплекса и в развитие инфраструктуры, которые составили: 2002г. – 120 млн. грн., 2003г. – 130,7 млн. грн., I полугодие 2004г. – 46,6 млн. грн. Даже восьмипроцентное увеличение суммарного объема инвестиций в 2003 году не соответствует 20% росту ВВП в Украине в 2003 году. А в 2004 году ситуация и вовсе плачевная: инвестиции за I полугодие 2004г. составили всего 35,7% от уровня 2003 года, хотя ожидается что номинальный ВВП Украины возрастет более чем на 20%. Данная ситуация не может благоприятно сказываться на динамике социально-экономического развития данного сектора экономики Крыма, и как следствие этого, на динамике налоговых поступлений.

Таблица 3

Реконструкция отелей, туристических комплексов, мотелей, кемпингов, туристических баз, санаторно-курортно-учреждений, предприятий питания и транспорта в АРК за период 2002 – I полугодие 2004гг.

Место нахождения объекта	Объем выполненных работ, тыс. грн.		
	2002 г.	2003 г.	I полугодие 2004 г.
г.Ялта	14100,2	38704,1	12513,3
г.Алушта	15132,1	-	-
г.Керчь	300,0	-	-
г.Судак	1430,1	10000,0	4612,0
г.Феодосия	2472,5	4361,9	5440,0
г.Евпатория	931,1	225,0	170,0
г.Саки	3574,9	6717,3	6268,0
Симферопольский район	-	-	-
Ленинский район	153,0	52,9	147,1
Раздольненский район	120,0	-	-
Сакский район	210,3	150,0	78,0
Черноморский район	253,0	41,0	-
Бахчисарайский район	1871,7	-	-
ИТОГО	40548,9	60252,2	29228,4

Источник: [1]

Таблица 4

Строительство отелей, туристических комплексов, мотелей, кемпингов, туристических баз, санаторно-курортно-учреждений, предприятий питания и транспорта в АРК за период 2002 – I полугодие 2004 гг.

Место нахождения объекта	Объем выполненных работ, тыс. грн.		
	2002г.	2003г.	I полугодие 2004г.
г.Ялта	33135,7	19665,8	38,32,7
г.Алушта	39471,9	38751,0	-
г.Керчь	-	-	-
г.Судак	2359,0	8200,0	2500,0
г.Феодосия	51,0	32,0	1283,0
г.Евпатория	1935,1	794,0	48,0
г.Саки	2370,0	-	-
Симферопольский район	-	40,7	9510,4
Ленинский район	-	105,0	245,0
Раздольненский район	-	1020,8	-
Сакский район	105,3	1800,0	-

**К ВОПРОСУ О РОЛИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА
КРЫМА В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА**

Черноморский район	70,0	60,0	-
Бахчисарайский район	-	-	-
ИТОГО	79498,0	70469,3	17419,1

Источник: [1]

В результате проведенного исследования можно сделать следующие **выводы и предложения**.

1. Поступление налогов в сводный бюджет не является качественным показателем оценки роли определенного региона в формировании доходов бюджета. Это связано с наличием эффектов переливов, в результате чего полученная информация подвержена значительным искажением и не может служить надежным источником для экономического анализа.

2. Налоговые поступления являются отражением перераспределительной функции финансов. Любое перераспределение имеет свою цену – потерю экономической эффективности. Налоговые поступления как результат политики перераспределения доходов экономических агентов не могут служить объективной оценкой развития социально-экономических комплексов.

3. В работе показано, что по отношению к ВВП и доходам сводного бюджета Украины сумма налоговых поступлений от курортно-рекреационной зоны Крыма являлась достаточно стабильной величиной и не изменялась в последние годы.

4. Базой налоговых поступлений от курортно-рекреационного комплекса является экономическое развитие данного сектора экономики, которое напрямую связано с инвестициями в строительство и реконструкцию санаторно-курортных предприятий, развитие инфраструктуры, сферы услуг. Значительное отставание динамики роста инвестиций в предприятия курортно-рекреационного комплекса от динамики роста номинального ВВП является негативным фактором для развития курортно-рекреационного сектора экономики Крыма.

Список литературы

1. Статистический бюллетень «Крым. Курорты. Туризм. 2000-2003». –Симферополь, 2004
2. Бюджет України за 2002 рік. Статистичний збірник / minfin.gov.ua
3. Бюджет України за 2003 рік. Статистичний збірник / minfin.gov.ua

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 330.336.02

Кравченко Л.А., Лютикова Е.В.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Введение. В современных условиях существенно возросла значимость денежно-кредитной политики как наиболее действенного и гибкого механизма стабилизации экономических процессов. Актуальность проблемы обусловлена тем, что денежно-кредитная политика Украины в течение истории своего становления носила не последовательный, а зачастую внутренне противоречивый характер. Неподготовленное использование новых методов и подходов привело к падению объема производства, росту дефицита государственного бюджета, гиперинфляции, катастрофическому падению уровня жизни. Такое течение событий вызвало необходимость изменения методологии воплощения рыночных реформ.

Позитивные изменения в направлении рыночной трансформации создали благоприятные условия для макроэкономической стабилизации. Достигнуто относительное равновесие на потребительском рынке, развиваются предпринимательство, новые производственные и финансовые структуры, сориентированные на рыночную модель хозяйствования. Последовательная денежно-кредитная политика дала возможность выйти на такой уровень инфляции, который не препятствует экономической активности, инвестиционной и кредитной деятельности. Благодаря этому нормализовались процессы воспроизводства основного капитала и ВВП в целом. Позитивные тенденции развития национальной экономики требуют перехода к новому этапу экономической трансформации, а вместе с тем возрастает значение денежно-кредитной политики.

До недавнего времени в отечественной экономической науке проблеме денежно-кредитной политике отводилась второстепенная вспомогательная роль. Такая ситуация привела к необходимости изучения западных концепций использования денежно-кредитной политики и их адаптации к экономическим процессам в Украине.

В экономической теории существуют две основные концепции государственного регулирования рынка: теория Дж.М. Кейнса и монетарная теория М.Фридмана. В соответствии с кейнсианской теорией механизм денежно-кредитной политики можно изобразить в виде следующей схемы: денежно-кредитная политика- резервы коммерческих банков – предложение денег – процентная ставка-объем инвестиций – номинальный объем производства и занятости. Кейнс отводит деньгам второстепенную роль, при этом приоритетность отдается норме процента и инвестициям. В теории монетаристов предложение денег является важнейшим фактором, который определяет уровень основных макроэкономических показателей. Процесс дальнейшего развития рыночного хозяйства привел к необходимости объединения подходов кейнсианцев и монетаристов, их

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

противоречия разрешились на основе теории неоклассического и кейнсианского синтеза. П. Самуэльсон, обобщая эти концепции, отметил, что с помощью денежно-кредитной и фискальной политики можно избежать резких экономических колебаний и рассчитывать на прогрессивный рост [6].

Особое значение для стран с переходной экономикой имеет обоснование модели денежно-кредитной политики, определение ее специфических черт адекватных соответствующему этапу становления рыночных отношений (табл.1).

Таблица 1

Реализация основных подходов денежно-кредитного регулирования в условиях трансформации

Этапы переходного периода	Стратегические цели регулирования	Подходы к организации регулятивного процесса	Тактические цели регулирования	Влияние на денежно-кредитные отношения
1 этап либерализация	Сдерживание инфляции	Жесткий, монетаристский	Ограничение прироста денежной массы	Ограничение доступа экономических агентов к кредитным ресурсам
2 этап институциональные и структурные изменения	Стимулирование экономического роста	Гибкий, кейнсианский	Поддержание стабильности процентных ставок и стимулирование инвестиций	Расширение кредитных возможностей коммерческих банков

Трансформационная экономика обуславливает особое функциональное назначение государства и требует научных подходов, которые позволяют переосмыслить теоретические концепции и разработать принципиально новые положения, способствующие эффективности преобразований.

Проблемы государственного регулирования денежно-кредитной политики, эффективности деятельности Национального банка Украины находятся в сфере научных интересов многих украинских ученых: А.Гальчинского, В.Гейца, Б. Кваснюка, Т.Ковальчука, И. Лютого, М. Пуховкиной, М.Савлука, А. Чухна[2,3,5].

Постановка задачи. Анализ научных работ показал, что многие методологические и теоретические вопросы остаются недостаточно разработанными. Целью работы является комплексный анализ актуальных проблем, связанных с механизмом денежно-кредитной политики как важного фактора, обеспечивающего устойчивое развитие экономики.

Результаты. Дальнейший экономический рост в Украине в значительной степени зависит от создания гибкой системы государственного регулирования, адекватной условиям рыночной экономики. Одна из составляющих этой системы – законодательная основа Национального банка Украины и проведение денежно-кредитного регулирования.

Институциональная основа для проведения денежно-кредитной политики в Украине появилась с созданием банковской системы и национального денежно-кредитного рынка. Независимая банковская система Украины была создана в 1991 г. В соответствии с Законом Украины «О банках и банковской деятельности», принятым Верховной Радой Украины 20.03.1991 г. В указанном Законе определено, что Национальный банк является Центральным банком государства, её эмиссионным центром, проводит единую государственную политику в области денежного обращения, кредита, укрепления денежной единицы, определения её курса относительно валют других стран.

Законом Украины «О Национальном банке Украины» определено: «Денежно-кредитная политика - комплекс мер в сфере денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции и обеспечение стабильности денежной единицы Украины, обеспечение занятости».[1]

В условиях трансформационной экономики Украины повышение эффективности монетарных методов регулирования возможно лишь при условии разработки теоретически обоснованной, целостной концепции денежно-кредитной политики и последовательного ее внедрения. Основные принципы этой концепции должны быть следующие:

- использование мирового опыта в сфере монетарной политики должно осуществляться с максимальным учетом особенностей отечественной экономики;
- стабильность стратегических целей и динамичность оперативных задач денежно-кредитной политики должны обеспечиваться детальным моделированием и прогнозированием возможных последствий монетарных мер;
- постепенная адаптация монетарной политики к изменяющимся экономическим условиям, переход ее к гибким формам.

При проведении денежно-кредитной политики в 2004-2005 гг. необходимо сохранить основные принципы и механизмы ее осуществления, заложенные в предыдущие годы и направить их на закрепление достигнутых результатов стабилизации внутренних цен и соответствующей стабильности денежно-кредитного рынка и банковской системы в целом.

Эффективность реализации денежно-кредитной политики в Украине определяется ее влиянием на процесс макроэкономической стабилизации и создания условий для социально-экономического роста. Особенность этого процесса состоит в определении приоритетов и единства тактических и промежуточных целей денежно-кредитной политики, как объективного условия становления рыночной системы с соответствующим механизмам хозяйствования и инфраструктурной базой. Именно такой подход к денежно-кредитной политике позволяет создать действенный механизм ее влияния на экономические процессы и должен сосредоточиваться на таких направлениях:

создание соответствующей нормативно-правовой базы, которая регламентирует деятельность Национального банка Украины и других субъектов денежно-кредитной политики;

экономической основой эффективной денежно-кредитной политики является стабилизация национальной денежной единицы, что возможно при условии реализации единого механизма денежно-кредитной и валютной политики;

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

организационно-правовой механизм подчиненности валютной политики монетарной политике НБУ должен обеспечиваться не только механизмом валютного курсообразования с проведением операций на валютном рынке, но и определяться эффективностью внешнеэкономической деятельности.

создание соответствующей современным требованиям кредитно-банковской системы, что позволит расширить сотрудничество Украины с международными финансовыми организациями и будет способствовать вхождению украинских предприятий на международный рынок;

укрепление банковской системы государства, изменение ее структуры нужно проводить овладевая новейшими методами организации и управления банковским делом, соблюдая жесткую кредитную дисциплину, в частности в отношении своевременного возвращения кредитов.

При совершенствовании деятельности Национального банка Украины, прежде всего в сфере денежного регулирования экономики, следует учесть комплекс мер как на макроэкономическом уровне (взаимоотношения НБУ с правительством и его роль и место в государственном регулировании экономики), так и на микроэкономическом уровне (оптимизация инструментов монетарной политики, а также совершенствование функциональных полномочий Национального банка).

Национальному банку Украины необходимо развивать и чаще использовать соответствующие инструменты, а именно:

осуществление контроля за объемом денежной массы, установлением границы роста «широких денег» соответствующей реальному изменению валового внутреннего продукта и должно обеспечить умеренный темп инфляции;

увеличение валютных резервов для поддержания покупательной способности национальной валюты до уровня, который бы давал возможность сбалансировать интересы субъектов внешнеэкономической деятельности, в том числе государственные;

повышение внутренней и внешней стабильности гривни;

развитие рынка государственных ценных бумаг как одного из важнейших инструментов национального рынка ссудных капиталов и регулирования денежно-кредитных отношений;

создание системы страхования кредитных рисков;

использование льготного кредитования высокоэффективных проектов.

Основными монетарными инструментами регулирования, которые Национальному банку Украины необходимо развивать и использовать при управлении денежно-кредитным рынком являются операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами (ГЦБ). Преимущества операций на открытом рынке (оперативность, контролируемость, гибкость) в системе мер по реализации монетарной политики указывают на необходимость их активного развития в Украине в качестве важного макроэкономического инструмента регулирования экономики.

Развитие операций на открытом рынке как активного инструмента денежно-кредитного регулирования весьма проблематично, поскольку сначала должен быть возрожден сам рынок государственных ценных бумаг – прежде всего, в плане восстановления у потенциальных инвесторов доверия к облигациям, что может быть обеспечено только при безусловной гарантии со стороны Министерства финансов

Украины своевременной выплаты основного долга и процентов по государственным обязательствам.

Основным условием для достижения данной цели являются изменения в финансовой политике государства. Необходимо внести существенные коррективы в практику формирования расходной части бюджета. Следовательно, должна быть пересмотрена и политика заимствований: каждый выпуск облигаций должен быть взвешенным и сопоставляться с реальными доходами бюджета с тем, чтобы долги в принципе имели источники уплаты процентов и возврата основной суммы.

Такой инструмент монетарной политики, как нормативы обязательного резервирования средств банковской системой (норма, период и порядок резервирования) должны изменяться по решению Правления НБУ в зависимости от ситуации на денежно-кредитном рынке. При рефинансировании коммерческих банков НБУ установил ограничения на этот инструмент денежно-кредитного регулирования, стимулируя спрос на ГЦБ (предоставляет рефинансирование под залог ГЦБ). Это обстоятельство объединяет действенность инструмента рефинансирования с действенностью операций на рынке государственных ценных бумаг. Предложенные рекомендации должны обеспечить банковскую систему необходимыми ресурсами, это создаст реальные условия для инвестиционного и экспортного потенциала страны и роста совокупного предложения (рис.1).

В связи с тем, что увеличение депозитной ставки вступает в противоречие с задачей повышения инвестиционной активности и, следовательно, снижения платы за кредит, возможности роста процента по вкладам ограничены. Поэтому для активизации привлечения сбережений населения и средств юридических лиц в активный хозяйственный оборот, на наш взгляд, целесообразно:

- ускорить внедрение государственной программы целостной автоматизированной системы безналичных расчетов;
- расширить спектр дополнительных услуг, которые предоставляются банковскими учреждениями частным лицам. Приоритетным тут должно стать оказание трастовых услуг населению, к которым относятся различные операции с ценными бумагами, предоставление консультаций, аренда сейфов, оплата счетов доверителя, оформление страховых полисов и др.;
- активнее вводить новые виды банковских вкладов для населения, прогрессивные формы кредитования юридических лиц, кредитование под залог драгоценных металлов и высоколиквидных ценных бумаг; широкий спектр кредитных операций, связанных с применением векселей.

Широкомасштабная трансформация сбережений в инвестиции возможна на основе соответствующей информационной базы. В этой связи заслуживает внимания такой показатель, как курс доходности гривни — размер дохода от вложения денежной единицы в активы большей или меньшей степени ликвидности. С помощью данного показателя можно выявить направления наиболее прибыльного размещения денежных средств, проследить и спрогнозировать динамику важнейших тенденций в денежно-кредитной сфере.

Инструменты денежно-кредитного регулирования центрального банка

**ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

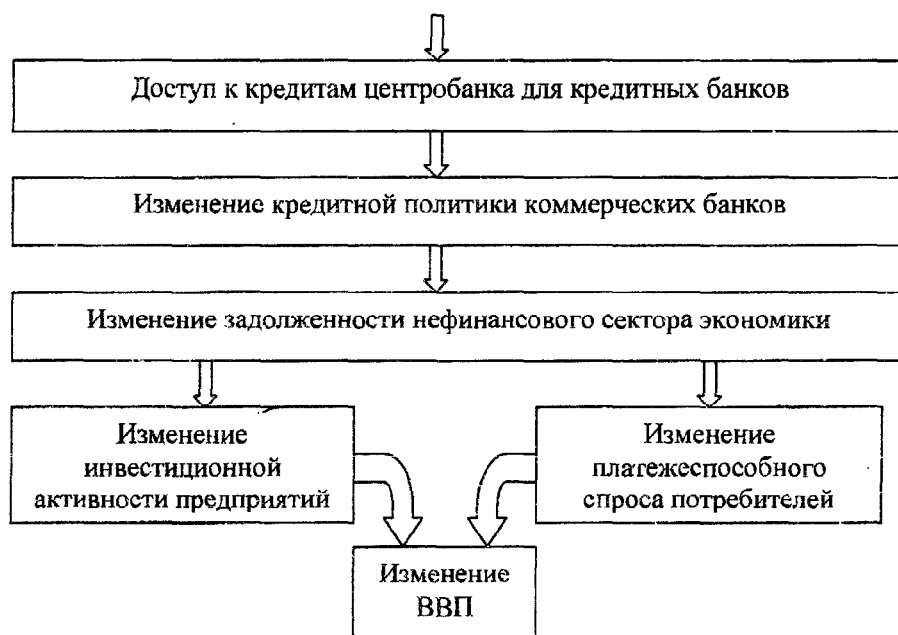


Рис. 1. Передаточный механизм денежно-кредитной политики

Привлечение денежных средств субъектов хозяйствования и домашних хозяйств в банковские институты, как необходимое условие конвертирования различных элементов монетарной массы в инвестиции, может способствовать решению не только проблемы насыщения экономики деньгами, но и сбалансирования денежного оборота, усиления реального сектора экономики, снижения эмиссионного давления на спрос, увеличения банковского капитала.

Отдельного внимания требуют вопросы эмиссионной деятельности НБУ. Известна связь между денежной массой, ценами, валютным курсом. Поэтому в национальной денежной политике следует использовать положение, согласно которому, финансовые нужды должны удовлетворяться за счет соответствующих статей бюджета, без новой эмиссии и увеличения денежной массы, поскольку инфляция и увеличение денежной массы безотносительно к приросту реального объема производства не способствуют экономической стабилизации.

Современная количественная теория денег исходит из того, что наблюдается асинхронность взаимосвязи между денежной массой, номинальным и реальным объемами производства и абсолютным уровнем цен [3]. В условиях трансформационной экономики динамика цен больше зависит от изменений в уровне доходов и издержек производства, убывающей или возрастающей отдачи от факторов производства, чем от изменения массы денег в обращении. На современном этапе довольно часто наблюдается рост предложения и цен одновременно. Предложение денег это звено, предусматривающее импульсы между

денежно-кредитной сферой и реальным сектором экономики. Следовательно, эффективность монетарной политики в достаточной степени зависит от реакции спроса на деньги, как составляющего компонента совокупного спроса. Более того мы считаем, что на современном этапе рыночной трансформации экономики Украины, спрос на деньги является определяющим фактором действенности денежно-кредитной политики государства. Равномерное увеличение предложения денег в соответствии с динамикой ВВП имеет смысл только при условии стабильности спроса на деньги, поэтому стабилизацию спроса на деньги необходимо считать способом оптимальной интеграции интересов денежно-кредитного и реального секторов украинской экономики. Поиск путей стабилизации спроса на деньги предусматривает определение факторов его формирования. Как правило, к ним относятся: уровень дохода, скорость обращения денег, процентная ставка и уровень цен. Однако следует учитывать, что механизм и результаты взаимодействия названных факторов, в свою очередь, зависят от функционального механизма, институциональной структуры и целевой направленности экономической системы в целом.

Выводы. Таким образом, условиями стабилизации спроса на деньги в рыночной трансформации экономики являются: во-первых, полный отказ от затратной структуры производства и повышение производительности общественного труда, что способствует сокращению доли затрат прошлого труда и росту удельного веса живого труда в структуре цены. Во-вторых, снижение степени монополизации экономики и усиление конкуренции, которая, в свою очередь, обеспечит гибкость цен и заработной платы. В-третьих, возможность реального выбора между различными формами богатства, которые приносили бы стабильный доход вместе с ростом доходов населения сделает спрос на деньги более чувствительным к колебаниям рыночной процентной ставки, тогда доля денег в структуре портфеля активов экономических агентов будет относительно стабильной. Игнорирование особенностей проявления вышеуказанных причинно-следственных связей приводит к снижению эффективности денежно-кредитной политики Украины, ее несогласованности с бюджетно-налоговой и инвестиционной политикой.

Темп роста предложения денег и характер монетарной политики в 2004-2005 гг. будут определять динамика валового внутреннего продукта, уровень инфляции, приоритеты валютной политики, состояние государственных финансов. Значительное влияние на развитие денежно-кредитной сферы экономики Украины в ближайшие годы будут оказывать следующие факторы:

уровень сбалансированности бюджета и фактическое выполнение доходной части бюджета, которые будут определять объемы денежной эмиссии;

пополнение валютных резервов, которое за счет покупки валюты на межбанковском рынке ведет к расширению предложения денег;

доверие к банковской системе и монетарное политике, что формирует инфляционные ожидания и поведение субъектов на денежном рынке и в конечном счете – определяют спрос на деньги;

темпы роста производства, что повышает реальный спрос на гривню;

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

степень независимости НБУ, которая будет определять уровень эмиссионного стимулирования экономики через льготное кредитование;

эффективность работы коммерческих банков, которые через кредитную составляющую могут оказывать значительное влияние на увеличение денежных средств в обращении;

способность реструктуризировать долговые выплаты, зависящая от экономической политики Украины, состояние мировых рынков капитала и спроса на государственные ценные бумаги, так как выкуп ОБГЗ Национальным банком означает расширение денег в обращении;

регулирование потоков капиталов;

поддержка экономической политики правительства международными финансовыми организациями, что гарантирует получение кредитов и других денежных поступлений.

Таковыми должны быть, по нашему мнению, основные меры НБУ и правительства по дальнейшей стабилизации денежно-кредитной системы, осмысление их сущности даст возможность эффективно реализовать механизм денежно-кредитной политики Украины в условиях рыночной трансформации экономики.

Список литературы

1. Закон України «Про Національний банк України»//Урядовий кур'єр. – 1999. - № 120-121.–С. 1-9.
2. Гальчинский А. Теория грошей: Навч.-метод. посібник. Основи, 1998. – 413 с.
3. Геєць В. Питання теорії с практики макроекономічної стабілізації переходу від кризи до зростання // Вісник НБУ. – 1997. – вересень . – С. 10-17.
4. Долан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика/Пер. с англ. В. Лукашевича и др. – М., 1996, - 448 с.
5. Національний банк і грошово-кредитна політика: Підручник (За ред. А.М. Мороза, М.Ф. Пуховкіної). – К.: КНЕУ. 1999. – 364 с.
6. Самуэльсон П. Экономика. Т.1.М.:НПО «Аллон»,1997.- 496 с.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 339.13.017 :336.717.3

Кучукбаева І. С.

АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ УКРАЇНИ

Стрімкий розвиток процесів лібералізації, інтеграції та глобалізації у світовому господарстві, що почався в кінці ХХ століття, позначився на світовому фінансовому ринку: універсальність ринку; розвиток фінансових технологій, передусім сек'юритизація; використання похідних фінансових інструментів; транснаціоналізація банківської діяльності; розвиток інформаційних технологій; зростання конкуренції між кредитно-фінансовими установами на національному ринку внаслідок диверсифікації їхньої діяльності призвели до функціонування потужних міжнародних фінансових потоків та утворення мобільного міжнародного ринку капіталів.

Процеси глобалізації світової економіки все активніше захоплюють і нашу країну. Так однією з основних вимог вступу України до СОТ є правове забезпечення доступу філій іноземних банків на ринок України. Але в такому випадку за прогнозами аналітиків українські банки не зможуть витримати конкуренцію із сильнішими транснаціональними банками, що спричинить за собою і інші негативні наслідки: відплив українського капіталу до зарубіжних країн, ускладнення банківського нагляду за зазначеними установами, підвищення вразливості банківського сектору до коливань на світових фінансових ринках. Крім того, наша країна потребує значних коштів для здійснення структурних перетворень та розвитку економіки. На фоні таких подій стає вкрай важливою проблема зміцнення конкурентних позицій українських банків та залучення ними додаткових грошових коштів.

Будь-яка фірма не існує в замкненому середовищі – її оточують різні суб'єкти економіки та об'єктивні характеристики ринку, які впливають одне на одне і на фірму зокрема. Тобто можна говорити про певне середовище, в якому знаходиться і здійснює свою діяльність підприємство, в даному випадку – комерційний банк. Таке середовище називають маркетинговим. Специфіка сучасного маркетингового середовища полягає в тому, що воно постійно змінюється, в наслідок чого виникають маркетингові проблеми або ринкові можливості. Для діагностики маркетингових проблем та ринкових можливостей необхідно провести аналіз макро- і мікрмаркетингового середовища. До першого відносять сукупність суб'єктів та сил, діяльність яких не піддається контролю фірми, і воно включає політико-правове, економічне, демографічне, культурне, соціальне, науково-технічне та природне середовище. До другого - сукупність суб'єктів та сил, що безпосередньо впливають на фірму та відносно піддаються контролю, а саме: споживачі, конкуренти, постачальники, посередники та контактні аудиторії [14,25].

Аналіз макромаркетингового середовища.

АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ УКРАЇНИ

Політичні фактори. Політична обстановка в будь-якій країні світу безпосередньо впливає на обсяги вкладень населення в банківські установи через впевненість у поверненні своїх коштів. Через загальну політичну нестабільність, що спостерігається в Україні, знижується позитивність очікувань щодо політичних змін. Населення в такій ситуації схильне до збільшення споживання за рахунок зменшення заощаджень. Так, після проведення виборів президента 2004 року та виникнення політичної кризи серед вкладників банку спостерігалось масове дострокове зняття коштів з банківських депозитів та переведення коштів на рахунках у готівку, внаслідок чого НБУ був вимушений встановити ліміти на ці операції.

Негативний вплив на ринок банківських депозитів очікується і від запровадження в недалекому майбутньому оподаткування процентних доходів за депозитами населення в банку. Згідно Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22 травня 2003 року ставка податку на дохід у вигляді проценту на депозит (вклад) у банк чи небанківську фінансову установу з 1 січня 2005 року становитиме 5%. За оцінками фахівців запровадження оподаткування депозитів торкнеться насамперед найбільш динамічно зростаючого сегмента строкових вкладів населення, які є керованими пасивами банку, що може призвести до зниження стабільності установи. Як свідчать дані аналізу фахівців центру UEPLAC, на сьогоднішній день 86,4% депозитних вкладів становлять внески до 2 тис. грн.[5,9] Тому, запроваджуючи депозитний податок, уряд насамперед збільшує податкове навантаження на доходи найбільш соціально незахищених банківських клієнтів. Експерти фінансового ринку прогнозують, що після введення податку на проценти за банківськими депозитами відбудеться значний відплив коштів вкладників або зупиниться їх зростання. Крім того, в Законі, на жаль, не передбачено стимулювання довгострокових вкладів, які стають основою для реальних інвестицій в економіку України. Було б доцільно передбачити в Законі звільнення від сплати цього податку (або зменшення його ставки) на депозитні вклади на тривалий строк.

Спостерігаються і інші недоліки в правовій базі, що регулюють банківську діяльність в сфері залучення коштів. Так згідно Закону „Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” від 5 липня 2001 року фонд гарантуватиме кожному вкладнику банка-учасника відшкодування грошових коштів за його вкладом, включаючи відсотки, у сумі 1,2 тис. грн. на той день, коли вклад став недоступним. Але на думку фахівців середній клас понесе свої гроші в банк при відшкодуванні не менш, ніж 500 дол. Для порівняння: сума відшкодування для кожного вкладника в державах Євросоюзу становить 20 000 євро [8]. Також, згідно українського законодавства, юридичні особи не можуть розміщувати свої кошти на валютних депозитах (тільки на гривневих), які, з огляду на стабільність іноземної валюти, видаються дуже привабливими – це призводить до того, що значні кошти не можуть бути залучені на депозити.

Для вдосконалення банківської системи України та підвищення ефективності її функціонування Національний банк України регулярно розробляє та впроваджує комплексні програми її розвитку. Так однією з цілей „Комплексної програми розвитку банківської системи на 2003-2005 роки” є активізація діяльності банків з

залучення коштів та їх трансформація в кредити для реального сектору економіки. Цього планується досягнути за рахунок розширення спектру та збільшення обсягу продуктів та послуг на банківському ринку, а також продовження адаптації банківського законодавства України до законодавства ЄС. В наслідок цих змін автори Програми передбачають зростання депозитів фізичних осіб до 39 061 млн. грн. в 2005 році, у той час, як станом на 1 січня 2004 року вони вже становили 32 100 млн. грн. [7], а це навіть перевищує заплановані програмою показники.

На міжнародній фінансовій арені індивідуальні рейтинги успішних в Україні банків стримуються рейтингом країни в цілому, і можуть бути змінені в разі перегляду рейтингу України, як зазначає міжнародне рейтингове агентство Moody's [6].

Економічні фактори. Серед економічних факторів макромаркетингового середовища слід зазначити високий рівень тінізації економіки. Маса активів обертається поза межами легальної економіки – обсяги тіньового сектора оцінюються у понад 50% ВВП [10]. Прихований капітал уникає необхідного юридичного оформлення і не може бути предметом послуг банку, через це банк недоотримує комісійні винагороди від транзакцій, що відповідно знижує його доходи. З іншої сторони, це означає, що насправді доходи населення вищі, ніж зазначає офіційна статистика, тобто існує реальний потенціал для залучення заощаджень від населення.

Малий і середній бізнес має стати головним джерелом доходів населення, формування так званого середнього класу. Однак такий бізнес розвивається вкрай повільно, а іноді і спонтанно. Цей факт опосередковано впливає на здатність банку залучати кошти на депозити, бо для забезпечення надійності і стійкості банківської установи вкрай важливою є розумне співвідношення між активами та пасивами. Якщо активні операції (тобто надання кредитів) не забезпечують достатнього прибутку, то банк не буде спроможний забезпечити пасивні (сплата зобов'язань вкладникам), відповідно залучення додаткових коштів в банк не буде мати змісту.

Не дивлячись на зростання темпів інфляції в кінці 2004 року, що цілком пов'язано з виборами президента та заполітизованістю економічних рішень (засоби масової інформації називають цифру 12% в розрахунку грудень 2004 до грудня 2003, а Держкомстат – 11,3% в розрахунку листопад 2004 до листопада 2003), в попередніх періодах її темпи уповільнювалися. За даними Держкомстату за підсумками 2003 року була зафіксована інфляція на рівні 8,2%, в 2002 – дефляція 0,6%, в 2001 інфляція в Україні склала 6,1%, в 2000 – 25,8%, в 1999 – 19,2% [9][16]. Сповільнення темпів інфляції підвищує впевненість населення в наступному дні і спонукає до надання переваги заощадженням, які є ресурсом для залучення вкладів у банк через депозитні послуги.

Впливовим на обсяги банківських депозитних вкладів є показник рівня монетизації економіки, який характеризує частину сукупного доходу яку економічні суб'єкти бажають тримати у грошовій формі. Хоча рівень монетизації в Україні низький, він зростає і в 2003 році становив 27,97% [2], іншими словами, зростає

АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ УКРАЇНИ

основа для заощаджень, які в свою чергу, за умов успішної стратегії банку, стануть депозитними вкладками.

Економічною передумовою зростання обсягів депозитів і вкладів населення у комерційні банки є позитивні тенденції щодо зростання грошових доходів громадян України, які наочно показані на Рис.1. У січні-жовтні 2004 року порівняно з відповідним періодом попереднього року номінальні доходи населення зросли на 21,1%, що більше приросту за січень-вересень на 0,3 відсоткових пункти. Наявні доходи, які можуть бути використані населенням на придбання товарів та послуг, збільшилися на 26%, а реальні наявні, визначені з урахуванням цінового фактора, – на 16,2%. Із зростанням доходів громадян збільшуються також і заощадження, причому темпами, вищими за ріст споживання. Така тенденція позитивно впливає на ринок банківських депозитів України, підвищуючи попит на дану банківську послугу.

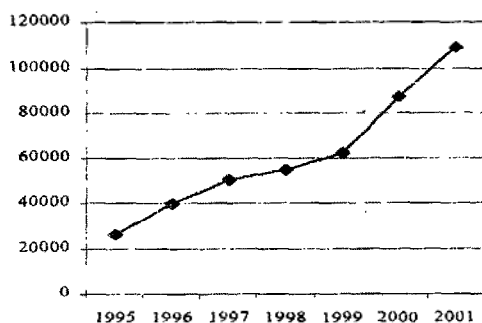


Рис.1. Доходи населення України у 1995-2001 роках, млн.грн. [16].

Позитивно на збільшення обсягів депозитних вкладів впливає підвищення ділової активності, про що свідчить зростання ВВП. Реальний валовий внутрішній продукт у січні-листопаді 2004 року порівняно з відповідним періодом попереднього року зріс на 12,4%, для порівняння: зростання ВВП за січень-листопад 2003р. до січня-листопада 2002р становлю 7,7%, а в 2002 році - 4,1% [16].

Характерною рисою економіки України є високий ступінь її доларизації. Станом на 2003 рік за оцінками експертів в економіці України оберталось приблизно 20 млрд. дол. [13]. Також зростають обсяги заощаджень населення в іноземній валюті, причому темпами, вищими за ріст заощаджень в національній валюті, як видно з Рис. 2. Так за даними Держкомстату за січень-жовтень 2004 року населення додатково заощадило в іноземній валюті 2155 млн.грн. [16].

Стабілізація валютного курсу гривні в загальному має позитивний вплив на ринок банківських послуг. Це певною мірою змінює і структуру наданих послуг банком: зростає обсяг послуг з національною валютою, і зменшується обсяг послуг з іноземною. Але з огляду на нещодавні політичні події складно об'єктивно оцінити стабільність української грошової одиниці.

Науково-технічні фактори. Внаслідок сучасного інтенсивного розвитку інформаційних технологій з однієї сторони та загострення конкуренції на ринку банківських послуг – з другої, банківські установи приділяють особливу увагу

впровадженню високотехнологічних банківських продуктів, які значно розширюють можливості банківського обслуговування клієнтів.

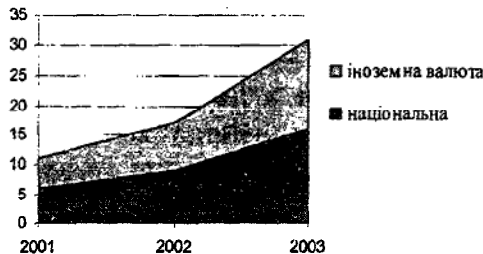


Рис.2. Динаміка заощаджень населення в 2001-2003 рр.(млрд. грн.) [16].

В числі послуг нового покоління можна згадати електронний банкінг (цілодобові платежі по системі "Клієнт-Банк", "Інтернет-Клієнт-Банк"; виписки по рахункам на e-mail і на мобільний телефон; "Інтернет-Кредитування"; попереднє замовлення міжнародних пластикових карток по Інтернет), мобільний і телефонний банкінг, систему миттєвих грошових переказів, багато інших продуктів, пов'язаних з використанням платіжних пластикових карток. Ринок даного програмного забезпечення для українських банків доступний і представлений в основному іноземними виробниками.

Культурні фактори. До культурних факторів макромаркетингового середовища слід віднести традиційну недовіру до українських банків з боку населення. Після хвилі банкрутств банків у 1994-1997 роках банкрутство найбільшого в минулому банку країни – банку „Україна” стало вирішальним у підриві довіри з боку вкладників до стабільності, безпечності вітчизняної банківської системи на сучасному етапі. На сьогоднішній момент, за даними Центру імені Разумкова, банкам довіряють лише 4,8% потенційних клієнтів [2]. Хоча зараз з'явилися прошарки населення, що створили нову культуру. Це молоді люди без упереджень та люди середнього віку, яким вдалося прилаштуватись до ринкових умов господарювання. Слід зазначити, що вони доволі позитивно ставляться до банківської системи та комерційних структурах взагалі. Орієнтуватися на цю групу населення є великою можливістю для банків по залученню коштів фізичних осіб.

Демографічні фактори. Для банківської установи, яка намагається збільшити обсяг залучення вкладів від населення, демографічні фактори мають досить важливе значення. Серед цих факторів найсуттєвішими є депопуляція та, як наслідок, старіння населення України [16]. Це спричиняє негативний вплив на діяльність банку – старі люди споживають більше, ніж можуть заробити, тому у них відсутня база для заощаджень.

Аналіз мікрмаркетингового середовища.

Конкуренти. В мікрмаркетинговому середовищі чітко прослідковується інтенсифікація конкуренції серед комерційних банків на фінансовому ринку України, призводить до неухильного зниження процентних ставок за кредитами, поступового зростання ставок за строковими депозитами, вирівнювання процентних ставок за кредитами та депозитами в різних банках та зниження тарифів на банківські послуги [11]. Відбувається посилення конкуренції як між вітчизняними банками, так і між вітчизняними та іноземними банками. Іноземні банки з дешевими

АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ УКРАЇНИ

фінансовими ресурсами пропонують високий рівень обслуговування та широкий спектр банківських послуг. З 179-ти зареєстрованих на 01.01.2004 банків 19 являли собою банки з іноземним капіталом, 7 з яких зі 100-відсотковим іноземним капіталом (банки України, 45) [1]. Так фінансовому ринку з'явилися два російські банки – „Альфа-банк” і Національний резервний банк. Також поширюють свою діяльність і такі банки, як „Райффайзенбанк Україна” та „ING-банк Україна”, що планує випускати цінні папери, по яким відсотки будуть вищі, ніж за депозитами [15].

В Україні банківська система ще досить молода, щоб накопичити достатній досвід в банківському менеджменті. Крім того при нестачі фінансових ресурсів для банку цей аспект діяльності не є першочерговим. На фоні вітчизняних банків з точки зору банківського менеджменту іноземні банки залишають українські далеко позаду, перетворюючи це на свою конкурентну перевагу.

Споживачі. Населення України як споживачі депозитних послуг банків за розрахунками експертів на руках мають досить немалі кошти – близько 18 млрд. дол., якщо б ці кошти вдалося залучити в господарський обіг, Україна могла б обходитись без іноземних інвестицій [12].

Вже згадувалося про тісний взаємозв'язок активних і пасивних операцій банку. Так як головним джерелом сплати відсотків по депозитам є оплачені позичальниками відсотки по кредитах, негативний опосередкований вплив на депозитний ринок справляє недостовірність фінансової звітності вітчизняних підприємств. До того ж підприємства грубо порушують кредитні угоди з банками, одержані кредити повертають зі значним порушенням строків, окремі позичальники надають неправдиву інформацію про наявність заставного майна, часто під усілякими приводами не повертають кредитів [2].

Постачальники. Ринок програмного забезпечення банківських послуг високого технологічного рівня доступний для вітчизняних банківських установ і представлений в основному іноземними виробниками. Тому обізнаність і володіння останніми новинками на цьому ринку може стати однією з конкурентних переваг на ринку банківських депозитів для українських банків.

Таким чином, вище були визначені і розглянуті фактори макро- та мікрорекетингового середовища. Для прийняття адекватних управлінських рішень необхідно оцінити вплив вищезазначених факторів. Для цього кожному з них виставляється експертна оцінка за 10-бальною шкалою. Аби мати можливість порівнювати за ступенем впливу та значущістю фактори, що відносяться до різних груп, визначається значущість кожної групи факторів в загальному впливі факторів маркетингового середовища.

Серед факторів макросередовища найвпливовішими автори вважають економічні фактори як ті, що обумовлюють можливість населення заощаджувати частину свого доходу та визначають обсяги та структуру цих заощаджень. Наступними за ступенем впливу автори вважають політичні і культурні фактори, які впливають на прийняття рішення про вкладення заощаджень в банк на депозит та визначають ступінь надійності цього вкладу з точки зору вкладника. Науково-технічні та демографічні фактори серед факторів макрорекетингового середовища

КУЧУКБАЄВА І. С.

впливають на ринок банківських депозитів найменше. Відповідна оцінка значущості груп факторів макросередовища відображена в Таблиці 1.

Таблиця 1

Значущість факторів макросередовища.

Політичні	0,2
Економічні	0,5
Науково-технічні	0,05
Культурні	0,2
Демографічні	0,05

Тепер визначимо сукупну оцінку кожного з факторів, що розглядалися вище. Для цього треба помножити коефіцієнт значущості фактора на його оцінку в балах. Результати оцінки ступеню впливу факторів макромаркетингового середовища за даною методикою наведені у вигляді таблиці 3, що відображає найвпливовіші ринкові загрози ринку депозитних вкладів, і таблиці 4, в якій подано найсуттєвіші ринкові можливості. Крім того в таблицях 3 і 4 авторами запропоновані варіанти уникнення ринкових загроз і використання ринкових можливостей відповідно.

Таблиця 3

Найважливіші фактори ринкових загроз макросередовища ринку банківських депозитів України.

Фактор	Значущість фактору	Значущість групи факторів	Ринкова оцінка	Альтернативний варіант розв'язання проблем
Низький рівень монети-зації економіки України	10	0,5	5	Популяризація банківських послуг серед населення
Високий рівень тінізації економіки України	7	0,5	3,5	Забезпечення високого рівня секретності вкладів
Традиційна недовіра до українських банків	10	0,2	2	Позиціонування банку як надійного
Запровадження в Україні в недалекому майбутньому оподаткування процентних доходів за депозитами населення в банку	9	0,2	1,8	Лобіювання відстрочки введення в дію оподаткування та диференційованої шкали оподаткування
Недосконалість національного законодавства щодо депозитних операцій банків	7	0,2	1,4	Лобіювання через Асоціацію українських банків удосконалення законодавчої бази в сфері банківської діяльності

Таблиця 4

**АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ НА РИНКУ
БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ УКРАЇНИ**

Найсуттєвіші фактори ринкових можливостей макросередовища.

Фактор	Значущість фактору	Значущість групи факторів	Ринкова оцінка	Альтернативний варіант реалізації можливості
Зростання реальних доходів населення України	10	0,5	5	Розширення асортименту послуг для фізичних осіб
Зростання ділової активності в Україні	10	0,5	5	Збільшення обсягів залучення коштів
Стабілізація валютного курсу гривні	9	0,5	4,5	Розширення асортименту послуг
Високий ступінь доларизації економіки України	9	0,5	4,5	Розширення асортименту послуг з іноземною валютою
Сповільнення темпів інфляції в Україні	8	0,5	4	Пропонування довгострокових послуг

Для того, щоб оцінити вплив факторів мікросередовища, дамо оцінку кожній з груп факторів. Так як на ринку банківських депозитів спостерігається жорстка конкуренція та боротьба за споживача, автори вважають вплив конкурентів та споживачів найбільшим. Постачальники на даному ринку проводять однакову політику до всіх вітчизняних банківських установ, тому їх вплив на ринок не такий суттєвий. Відповідна оцінка значущості факторів мікросередовища подана в Таблиці 5.

Таблиця 5
Значущість груп факторів мікросередовища.

Конкуренти	0,45
Споживачі	0,45
Постачальники	0,1

На ринку банківських депозитів вітчизняні банки суттєво програють на фоні іноземних за рівнем банківського менеджменту та обслуговування клієнтів. Тому значущість цього фактору відповідає максимальній оцінці. Інтенсифікація конкуренції, доступність вітчизняного банківського ринку для іноземних установ та велика кількість потенційних вкладників банку також є досить суттєвими факторами. Недостовірність фінансової звітності вітчизняних підприємств та поява на українському ринку електронних систем по банківському забезпеченню впливають на визначений ринок, але порівняно з іншими факторами мікроринкового середовища мають меншу значущість. Відповідна оцінка значущості кожного фактору та їх загальна ринкова оцінка подані в Таблицях 6 і 7.

Таблиця 6
Таблиця факторів ринкових загроз мікросередовища.

Фактор	Значу- щість фактору	Значущіст ь групи факторів	Ринко ва оцінка	Альтернативний варіант розв'язання проблеми
Конкуренти Високий рівень іноземного банківського менеджменту на фоні низького національного рівня	10	0,45	4,5	Підвищення рівня національного банківського менеджменту за рахунок освіти і підвищення кваліфікації працівників за кордоном.
Інтенсифікація конкуренції серед комерційних банків на банківському ринку України	7	0,45	3,15	Позиціонування банку в свідомості споживача та створення особливого іміджу
Доступність українського ринку для іноземних банків	7	0,45	3,15	Реклама торгової марки
Споживачі Велика кількість потенційних вкладників банку	7	0,45	3,15	Підвищення доступності банківських послуг, розширення клієнтської бази
Недостовірність фінансової звітності вітчизняних підприємств	4	0,45	1,8	Підвищення ефективності роботи відділу кредитних ризиків

Таблиця 7
Таблиця факторів ринкових можливостей мікросередовища.

Фактор	Значу- щість фактору	Значущіст ь групи факторів	Ринко ва оцінка	Альтернативний варіант реалізації можливості
Споживачі Велика кількість потенційних вкладників банку	7	0,45	3,15	Підвищення доступності банківських послуг, розширення клієнтської бази
Постачальники Поява на українському ринку електронних систем по банківському забезпеченню	5	0,1	0,5	Підтримка контакту з розробниками програм щодо новинок в сфері банківських послуг

АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ УКРАЇНИ

Отже, вітчизняні банківські установи мають урахувати фактори маркетингового середовища, уникати загрози і використовувати можливості в процесі прийняття управлінських рішень, розробки і просування нових банківських продуктів на ринку. Хоча на даному етапі розвитку української банківської системи національним комерційним банкам важко витримати конкуренцію з іноземними, грамотний підхід до вирішення маркетингової проблеми браку конкурентних переваг (впровадження нових видів послуг, активне заохочення потенційних клієнтів, масована пропагандистська кампанія) може дати позитивні результати у вигляді підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ на ринку банківських депозитів.

Список літератури

1. Банки України. // Вісник НБУ. – 2004. - №2.-С. 45-57.
2. Вовчак О.Д. Банківська справа в Україні: стан, проблеми та перспективи розвитку. // Фінанси України. – 2003. - №10.-С. 118-125.
3. Джерело: Статистичний щорічник України за 2001 рік. / За ред. Осауленка О.Г. – К.: Техніка. – 2002.
4. Дробязко А. Тенденції розвитку банківського сектору України в умовах макроекономічного зростання 2000-2002 рр. // Банківська справа. – 2003. - №5.-С. 59-82.
5. Економому Н. Юргелевич С. Законодавство про банки та банківську діяльність – наближення законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Матеріали круглого столу „Наближення банківського сектора України до вимог ЄС”. – К. 16 січня 2004 р.
6. Калейдоскоп подій. // Вісник НБУ. – 2004. - №3.-С. 40-41.
7. Коляда Т. Оподаткування процентних доходів за депозитами населення в банках.// Економіка України. – 2004. - №4.-С. 31-35.
8. Крупка М.І., Скаско О.І. Вплив оперативної банківської інформації на розвиток банківської системи України.// Вісник Національного Банку України. – 2001. - №4.-С. 107-110.
9. Лютий І.О. Депозитний ринок в інвестиційній політиці економічного зростання. // Фінанси України. – 2002. - №5.-С. 3-8.
10. Мазур І. Протидія функціонуванню тіньової діяльності в банківській системі. // Банківська справа. – 2003. - №4.С. 62-65.
11. Потійко Ю. Особливості бізнес-планування діяльності комерційного банку. // Вісник НБУ. – 2003. - №2.-С. 43-45.
12. Романенко Л.Ф. Ринок новітніх банківських технологій. //Фінанси України. – 2003. - №5.-С. 99-105.
13. Сива Т. В. Конкуренція на ринку банківських послуг. //Фінанси України. – 2002. - №7.-С. 127-132.
14. Старостина А.А. Маркетинговые исследования. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 320с.
15. Трегуб Д.В. Тенденції розвитку сучасного ринку депозитів. //Фінанси України. – 2002. - №10.-С. 139-143.
16. Сайт Держкомстату України: www.ukrstat.gov.ua.

Поступило в редакцію 2 декабря 2004 г.

УДК 330.727.22

Миргородская Л.А., Нехайчук Ю. С.

РОЛЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА АРК

Введение. Мировой опыт свидетельствует, что страны с переходной экономикой не в состоянии развивать хозяйство без привлечения и эффективного использования инвестиций. Источником дальнейшего роста развития экономики являются инвестиционные вложения в развитие производства, его реконструкцию и повышение конкурентоспособности производимых товаров.

Украинские ученые уделяют внимание обозначенной проблематике: Пастернак-Таранушенко Г, Гаряник А., Шагина В.В., Харичков С.К. и др. [4-6]. Первый заместитель директора Института экономического прогнозирования НАН Украины, профессор Б. Кваснюк на заседании "Круглый стол" в Национальном институте стратегических исследований назвал модель, которая сегодня создалась в Украине, "инвестиционной" [2]. Данное утверждение является достаточно обоснованным, хотя нужно признать, что в инвестиционной политике, несмотря на существенные достижения, существует целый ряд проблем.

Цель данной статьи – проанализировать использование специальных режимов инвестирования в развитии санаторно-курортного комплекса АР Крым.

Постановка задачи. Устойчивое социально-экономическое развитие требует наращивания инвестиционных ресурсов, улучшения структуры инвестиционных источников и оптимизации направлений их использования в соответствии с приоритетами экономического роста. Необходима последовательная национальная экономическая стратегия развития региональных и отраслевых комплексов.

Результаты. В Автономной Республике Крым инвестиционный процесс происходил неудовлетворительно в 1992-1998 гг., тенденция к уменьшению объема инвестиций была преодолена в 1999 г. (*рис. 1*).

Хорошо видно, что поток инвестиций за 6 лет развивается в соответствии с уравнением прямолинейной регрессии $y = 4,6 x + 5,4$. Прослеживаемая тенденция позволяет предположить, что за 10 лет, т.е. к 2008 г. объем инвестиций возрастет до 46%.

Тенденция к увеличению объема инвестиций обусловлена тем, что за последние годы сделаны реальные шаги для формирования привлекательного инвестиционного климата в Крыму.

**РОЛЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ
САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА АРК**

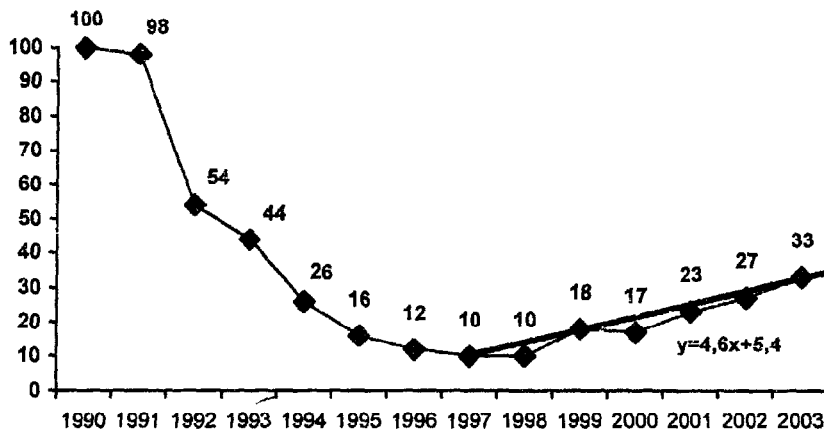


Рис. 1. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал экономики АРК (в % к 1990 г.).

Источник: составлено по информационно-аналитическим материалам [3, С.5].

На **законодательном** уровне – это принятие в 2000 г. и реализация Закона Украины "О специальном режиме инвестиционной деятельности на ТПР и СЭЗ "Порт Крым" в АР Крым", устанавливающего льготный налоговый и таможенный режим для субъектов, реализующих инвестиционные проекты в 9 из 25 районов Крыма.

На **организационном** уровне – это создание Совета по вопросам приоритетного развития и СЭЗ "Порт Крым" при Совете министров АРК с целью рассмотрения вопросов по привлечению и использованию инвестиций и кредитов. Повышению инвестиционной привлекательности Крыма будет способствовать и деятельность Агентства регионального развития, созданного недавно Министерством экономики.

На **информационном** уровне – это постоянное обновление перечня инвестиционных предложений автономии на сайте Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины. Пакеты лучших инвестиционных предложений крымских предприятий направлены всем регионам Украины и более чем 50-ти регионам России, в посольства иностранных государств, аккредитованных в Украине, международным и дипломатическим представительствам в Украине.

Активно проводятся презентации инвестиционных проектов предприятий автономии путем встречи с представителями ЕБРР, заседаний Международного трейд-клуба, выездной сессии Европейского центра исследования рынка EMRC, проведения международной ярмарки – фестиваля "Великий шелковый путь" и др. Так, 20-24 октября 2004 г. в Ялте состоялся круглый стол с участием европейских инвесторов, отечественных ученых и законодателей, где было установлено, что на инвестиционное развитие Крыма необходимо 2 млрд. долл. США. Обсуждаемые

вопросы по АРК найдут свое продолжение на конференции "Евромаркет-2004" в Брюсселе.

По объему инвестирования извне автономия стабильно находится в десятке наиболее инвестируемых регионов Украины. На 1.01.2004 г. объем ПИИ составил 213 млн. долл. США, что на 15% больше чем на 1.01.2003 г. [7].

Особое место в экономике Крыма занимает курортно-туристская сфера. Хотя работают 587 из 629 санаторно-курортных учреждений, "курортный сезон" 2004 г., по мнению министра курортов и туризма АРК А. Таряника, лучший за последние 15 лет. "С начала текущего года Крым посетили 5 млн. 650,7 тыс. человек, из которых количество прибывших в автономию с целью отдыха и туризма составило 4 млн. 806,6 тыс. человек" – заявил он в одном из интервью.

АР Крым имеет значительные возможности для динамичного развития и расширения международного сотрудничества в данной отрасли. По состоянию на 1.01.2004 г. ПИИ, размещенные в этой сфере, составили более 97 млн. долл. США (46% всех капиталовложений). Практически все средства направлены в оздоровительные учреждения г. Ялты и г. Евпатории. Активно развивается гостиничный комплекс Крыма, иностранными инвесторами на его функционирование направлено 43 млн. долл. США или 20% общего объема капиталовложений в АРК [7].

Таблица 1 дает представление о фактических объемах вложений за последние три года, радует то обстоятельство, что начавшийся рост инвестиций продолжается и в 2004 г. Более того, мы видим, что в общей структуре вложений меняются ориентиры с инвестиций на размещение и высококлассное питание в инвестиции на оздоровление, и социальную опеку граждан.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал санаторно-курортных учреждений АРК по видам экономической деятельности, тыс. грн (в фактических ценах)

Показатели	2001	2002	2003
Всего	120774	148278	191322
	0	7	0
Гостиницы и рестораны, в т.ч.	175505	166404	148496
гостиницы	91712	36242	63592
Охрана здоровья и социальная помощь	68732	67791	185417

Источник: составлено по информационно-аналитическим материалам [7].

Утверждение в 2002 г. первого проекта на территории СЭЗ "Порт Крым" позволило этой СЭЗ занять 5-е место по стоимости проектов среди 10 функционирующих СЭЗ Украины. Однако по показателю фактического привлечения инвестиций СЭЗ "Порт Крым" заняла последнее – 10-е место.

Всего Советом по вопросам ТПР и СЭЗ "Порт Крым" на 1.01.2004 г. утверждено 64 инвестиционных проекта, общей стоимостью 244,2 млн. дол. США. При этом на предприятия-субъекты территорий и СЭЗ "Порт Крым" поступило 66,8 млн. дол. США инвестиций, из которых – 34,5 млн. дол. США (т.е. более половины)

**РОЛЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ
САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА АРК**

– иностранные инвестиции. Основная доля привлеченных инвестиций (89%) приходится на три ТПР: "Большая Ялта", "Алушта" и "Сиваш".

Мультипликационный эффект от осуществления инвестиций имеется. За 2000-2004 гг. функционирования специального режима инвестиционной деятельности в рамках ТПР созданы и функционируют такие "имиджевые" для Крыма объекты, как четырехзвездочная гостиница "Ореанда", парки аттракционов и аквапарки в городах Ялте, Алуште и Судаке, комфортабельные пансионаты "Море", "Миндальная роща", "Крымские зори" в Алуште. Выполнение инвестиционных проектов позволили создать и сохранить свыше 16,5 тыс. рабочих мест. На 1.01.2004 г. в бюджет Крыма с ТПР поступило 25,2 млн. грн.

Выводы. Анализируя сложившуюся в Крыму ситуацию по привлечению и использованию инвестиций, можно сделать вывод, что их эффективность противоречива. Основное препятствие стимуляции инвестиционного процесса – *нестабильная законодательная база.*

Постоянно ухудшаются льготные условия инвестирования (в том числе в санаторно-курортной сфере), вносятся изменения в нормативные акты, не согласовываются новые приоритетные виды экономической деятельности.

Определенные недостатки в использовании налоговых льгот функционирующими в Украине СЭЗ, были отмечены в Заявлении фракции Социалистической партии Украины в ВР Украины: "Не оправдали себя и рассчитанные на наш транзитный потенциал СЭЗ "Порт Крым" и "Интерпорт Ковель" [4, С. 716]. По предложению депутатов-социалистов Законом Украины "О Государственном бюджете Украины на 2004 год" был введен мораторий на новые инвестиционные проекты.

Ухудшение условий специального режима инвестиционной деятельности уже имеет прямые последствия – отказ инвесторов от реализации проектов. Так уже отменено 11 инвестиционных проектов общей стоимостью более 14 млн. дол. США. Такая тенденция и в целом по Украине, общая сумма расторгнутых инвестиционных договоров выросла по сравнению с 2002 г. втрое. Образно говоря, за 2003 г. на каждые 3 долл. вложенных инвестиций приходится 1 долл. официально вывезенного капитала.

В феврале 2002 года были внесены изменения в законодательство о специальном режиме инвестиционной деятельности, согласно которым под термином оснащение (оборудование) следует понимать машины (кроме транспортных средств), механизмы, приспособления, устройства, предназначенные для использования в технологическом процессе, осуществляемом во время реализации инвестиционного проекта [1]. На основании этого положения таможенные органы прекратили льготное оформление оборудования, предназначенного для оснащения номерного фонда гостиниц, пансионатов, санаторно-курортных учреждений (мебель, системы кондиционирования и др.). Льгота по таможенной пошлине и НДС на ввозимое импортное оборудование и оснащение в проектах курортно-рекреационной направленности является преобладающей над другими. Поэтому, при такой трактовке законодательства

дальнейшее успешное функционирование территорий приоритетного развития "Большая Ялта", "Алушта", "Судак" ставится под угрозу.

Указанные ограничения применяются не только к новым субъектам ТПР, но и к тем, проекты которых были утверждены еще до внесения изменений в законодательство, а ведь это противоречит гарантиям стабильности специального режима инвестиционной деятельности, в соответствии с которыми созданы территории приоритетного развития.

Периодический пересмотр норм специального режима инвестиционной деятельности может иметь серьезные отрицательные последствия: отказ государства от собственных гарантий относительно стабильности налогового климата в СЭЗ и на ТПР может окончательно оттолкнуть инвесторов от сотрудничества с Украиной; субъекты ТПР и СЭЗ будут вынуждены отказаться от реинвестиций. В результате произойдет свертывание инвестиционных процессов, в частности, в приоритетных областях.

И все же, несмотря на ужесточение со стороны государства законодательства по отношению к ТПР и СЭЗ, с принятием Закона о специальном режиме инвестиционной деятельности, в Крыму созданы новые экономические условия, которые делают инвестиционный климат наиболее привлекательным за всю историю существования АРК.

Список литературы

1. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і запровадження спеціальних режимів інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку" від 7 лютого 2002 року № 3036-ІІІ.
2. Економіка України у 2000-2003 роках: становлення інвестиційної моделі економічного зростання // Інформаційно-аналітичні матеріали "Круглий стіл". Редакція періодичних видань Національного інституту стратегічних досліджень. – 2003. – С. 34-42.
3. Економічний розвиток України // Інформаційно-аналітичні матеріали. Розвиток економіки та банківської системи України. Редакція періодичних видань НБУ – 2004. – С. 5-6.
4. Пастернак-Таранушенко Г., Рожок В. Капітал: як його отримати і використовувати в Україні. Практичне посібник по інвестиційному менеджменту. – К.: Центр наукової літератури, 2003. – 722 с.
5. Таряник А. Що нас очікує в перспективі? Заметки о состоянии и перспективах развития санаторно-курортного и туристического комплекса в АРК // Рідна природа, 2001, № 4.
6. Шмагіна В.В., Харичков С.К. Рекреация и туризм в системе современных приоритетов социально-экономического развития. – Одесса: Ин-т проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000. – 70 с.
7. Экспресс-доклад: Инвестиционная деятельность АРКрым в 2003 г. // Госкомстат Украины. Управление статистики инвестиций и строительства.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 330

Наливайченко С.П.

О МЕТОДАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Методы регулирования являются функцией регулирующих объектов. В современном аналитическом смысле субъект – активно действующий и познающий, обладающий сознанием и волей индивид или социальная группа. Субъекты государственного регулирования экономики – это система институтов, осуществляющих конкретные регулирующие экономику действия. Главным регулирующим субъектом выступает государство. Регулирующие функции субъекты реализуют посредством определенных форм регулирования. Конкретными формами государственного регулирования экономики являются: планирование, госзаказ, программирование и прогнозирование. Об этом пишут украинские авторы Гурне Б., Дедковская Л.И. и Головки Л.С., а также американский экономист Вилсон Дж. (Wilson J.O.) [1. 2. 3]

Проблемой является слабое освещение экономической роли государства на втором этапе рыночных реформ, которая, как отмечают ведущие экономисты, должна существенно возрасти (в определенных границах).

Целью работы является определение основных экономических функций демократического государства в условиях переходной экономики.

На наш взгляд, функции государства в деле регулирования экономики сводятся к шести основным направлениям.

Первое. Государство обязано разработать и принять нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность субъектов рынка – собственников, предпринимателей и наемных работников, продавцов, покупателей и посредников, инвесторов и вкладчиков. Указанная база должна определять поведение не только индивидуальных субъектов, но и таких важнейших институтов, как банки, финансовые компании, инвестиционные фонды, товарные и фондовые биржи, акционерные общества, маленькие, в том числе венчурные, фирмы, трасты, холдинги, финансово-промышленные группы и т.п. Не менее важной задачей государства в рассматриваемой области есть создание эффективного механизма реализации нормативных актов, принуждающего выполнять законы. Именно в этой сфере в постсоветских государствах, в том числе и в Украине, наблюдается катастрофическое отставание, вследствие которого много законов не работает, а законопослушные граждане составляют значительное меньшинство.

Второе. Государство играет решающую роль в процессе формирования многоукладной, смешанной экономики. Оно осуществляет приватизацию, включающее в себя: приватизацию земли, которая является важнейшим условием массового создания высокотоварных фермерских хозяйств; малую приватизацию,

ведущую к созданию индивидуальных и групповых частных предприятий в сфере обслуживания, общественного питания, промышленности, в строительстве, на транспорте; большую приватизацию, осуществляемую в форме акционирования больших предприятий и ведущую к формированию корпоративно-частного сектора экономики. Государство должно не только осуществить изменение форм собственности, но и оказывать материальную поддержку малому бизнесу, проводить санацию многих больших предприятий (что позволит значительно повысить их рыночную стоимость), оказывать содействие формированию финансово-промышленных групп и созданию на их базе транснациональных корпораций. В то же время, в связи с сохранением значительного государственного сектора, важной задачей государства является эффективное управление собственностью, которая принадлежит ему, включая пакеты акций в корпорациях с преобладанием частного капитала. Таким образом, формируется многоукладная, многосекционная экономика, которая органически присуща рыночному хозяйству.

Третье. Важной функцией государства является создание условий для запуска механизма рыночной конкуренции. Основной предпосылкой такого запуска является приватизация, которая ведет к массовому созданию реальных субъектов рынка, ориентирующихся не на план, а на рыночный спрос и ведущих борьбу (друг с другом) за деньги потребителей. Вместе с тем государство должно ограничить монополистов, стремящихся установить свою власть над рынком и получить монопольную сверхприбыль путем простого завышения цен на готовую продукцию или занижения цен на сельскохозяйственное сырье (последнее касается так называемых местных монополистов, которые перерабатывают сельхозпродукцию и закупают эту продукцию у крестьян по заниженным ценам), а также регулировать цены и тарифы обычных монополий. Не должно быть региональных барьеров на пути перемещения товаров, работы и капитала и обеспечить их свободную межрегиональную миграцию. Прерогативой государства является проведение политики поощрения внешней торговли, и участия отечественных производителей в международной конкуренции. Последнее оказывает содействие притоку новейших технологий, стимулирует отечественных производителей снижать затраты, повышать качество обеспечивать широкий ассортимент продукции.

Четвертое. Одной из важнейших задач государства в условиях глубокого трансформационного кризиса является борьба с инфляцией. Снижение инфляции разрешает резко снизить учетную ставку по долгосрочным и краткосрочным кредитам коммерческих банков, сделать эти кредиты доступными и выгодными для предприятий, открывает дорогу масштабным инвестициям в основной капитал и восстановлению оборотных средств предприятий, т.е. экономическому росту. Вместе с тем, укрощение инфляции позволяет путем воздержанной эмиссии повысить коэффициент монетаризации экономики, покончить с использованием бартера и денежных суррогатов, и, таким образом, преодолеть кризис неплатежей.

Пятое. В условиях трансформации на плечи государства ложится инициирование и стимулирование глубокой структурной перестройки системы хозяйствования, позволяющей экономике страны вписываться в международное разделение труда и

О МЕТОДАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

использовать его преимущество, в частности, научно-технические достижения более развитых стран. С целью формирования прогрессивной отраслевой структуры государство должно поддерживать путем предоставления налоговых льгот, государственных заказов и государственных инвестиций, развитие тех областей и предприятий, продукция которых вследствие высокого качества и низкой себестоимости конкурентоспособна на мировых рынках и внутреннем рынке данной страны в условиях наплыва импортных товаров. При этом особое внимание должно отводиться поддержке областей с высокими технологиями. В то же время государство должно принуждать к свертыванию областей, продукция которых не пользуется спросом. Глубокая структурная перестройка требует огромных инвестиций, внутренние источники которых в постсоветских странах, в том числе и в Украине, весьма ограничены. Поэтому задачей государства является создание в стране благоприятного для зарубежных инвесторов инвестиционного климата, предусматривающего не только государственные гарантии неприкосновенности иностранной собственности, но и, прежде всего, стабильность и четкость законодательства, регулирующего деятельность иностранных инвесторов.

Шестое. Одной из важнейших целей государства в переходный период есть регулирование социальных процессов, достижение социальной стабильности. Речь идет, прежде всего, о регулировании отношений между работой и капиталом. Государство в законодательном порядке должно устанавливать максимальную продолжительность рабочего дня, минимальную временную оплату, продолжительность гарантированного тарифного отпуска для нанимаемых работников, независимо от формы собственности предприятия. Государство формирует отношения социального партнерства между бизнесом и нанимаемыми работниками, прежде всего путем создания трехсторонних согласительных комиссий, в состав которых входят не только представители бизнеса и трудящихся, но и представители государства. Опыт западных стран свидетельствует о том, что такие комиссии дают возможность успешно, не прибегая к разрушительным забастовкам, решать много спорных вопросов. Государство также обеспечит ликвидацию чрезмерной дифференциации прибылей, которая сложилась на первом этапе рыночных реформ. Так, прибыли наиболее богатой части населения в Украине превышают прибыли наиболее бедной в 13-14 раз, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой указанное превышение составляет 4-6 раз.

Выводы. Концепция стабилизации и формирование рыночной экономики на базе активной роли государства в экономике, в особенности в плане решения задач вывода украинской экономики из кризиса путем активных государственных капиталовложений и других мер, порождающих эффект наращивания спроса и предложения, в условиях все еще сохраняющегося (вследствие разных причин) монополизированного рынка является для украинских условий наиболее приемлемой.

Список литературы

1. Гурне Б. Державне регулювання – К., 1993.
2. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки. – К.: Т-во "Знання", 2000.
3. Wilson J.O. The Power Economy Building an Economy and their Works. Boston, 1995. 226p.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 339.9

Никитина М.Г

ГЕОЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Введение. Интернационализация хозяйственной жизни в современных условиях стала ведущим фактором развития мирового хозяйства. Одна из основных тенденций глобальной интернационализации проявляется в образовании геоэкономических зон влияния той или иной державы или группы наиболее развитых стран. Речь идет об интеграционных комплексах, включающих в себя национальные хозяйства определенных групп государств и отличающихся более развитым взаимным разделением труда, сближением и взаимоприспособлением экономических механизмов, взаимопроникновением капиталов, проведением согласованной межгосударственной экономической политики. Интеграционные тенденции — это естественный процесс, связанный с объективными потребностями современного международного разделения труда и научно-технического прогресса, с необходимостью углубления международной специализации и оптимизации хозяйственных структур отдельных стран. В связи с чем, особую актуальность приобретает изучение характера интеграционных процессов и их влияние на формирование региональной внешнеэкономической политики. Целью проведенного исследования стал поиск перспектив регионального интеграционного сотрудничества постсоциалистических стран на основе анализа особенностей процессов регионализации.

Геоэкономические стимулы интеграционного процесса

Объективный характер интеграционного процесса, виден уже из его масштабов. Сейчас он развивается практически на всех континентах и охватывает все растущее число государств, причем крайне различных по степени экономического развития и политической мощи. Еще более важно, что он неизбежно вызывается особенностями и противоречиями современного этапа развития мировой экономики и международных экономических отношений.

Интеграционные процессы внутренне противоречивы. Различия стран по уровню социально-экономического развития и важность этого фактора в определении роли страны на мировых рынках стимулируют стремление к интеграции. В то же время конкретная ситуация в каждой стране определяет барьеры на пути к полной координации и сотрудничеству внутри таких групп. Каждая страна стремится достичь своих национальных экономических целей. Основным фактором, обеспечивающим успех на мировом рынке, становится максимальное, через активизацию производительного экспорта, использование, показанного ещё Д. Рикардо, закона сравнительных преимуществ, — с максимальной же экономией на издержках производства, обращения, транспортировки и пересечения границ (к последней группе издержек, значение

ГЕОЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

которой в целом возрастает в связи с частой практикой государственного протекционизма, относятся таможенные сборы и нетарифные ограничения).

Изложенные обстоятельства и создают объективную основу для объединения усилий и средств на уровне регионов мира, с тем, чтобы расширять операционное пространство для производства и перемещения продукции и взаимного беспрошленного обмена. Поэтому естественно, что все больше стран во всем мире объединяются в интеграционные союзы, различные ассоциации и “зоны свободной торговли”, имеющие геоэкономическую природу. Что касается конкретной модели регионального взаимодействия, то она выбирается исходя из имеющейся экономической и политической ситуации. Но при всех условиях региональная интеграция ориентирована на максимальную активизацию экономических связей с внешним миром, осуществляемую при как можно более полном равноправии сторон.

Концепция регионального интеграционного сотрудничества, следовательно, не только не исключает активных действий в мировой экономике, а, напротив, именно на таких действиях и основывается. Приоритетными направлениями регионального сотрудничества обычно служат отстаивание геостратегических и геоэкономических интересов государств-соседей, сокращение взаимных издержек при перемещении факторов производства, совместное развитие областей современного НТП. Возможность реального воплощения подобных перспектив зависит от состояния общеэкономического потенциала взаимодействующих сторон и более того: сами предпосылки к такому взаимодействию на практике тем основательнее, чем выше в целом уровни развития государств, в него вступающих, и торгово-экономических связей между ними.

Как известно, внешнеэкономическая политика определяется на национальном уровне. С точки зрения благосостояния мировой экономики в целом, национальный характер в международной торговой политике имеет как преимущества, так и недостатки. В широком смысле существует постоянное противоречие между национальной политикой и многонациональной перспективой. Многие аспекты международной экономической политики носят многонациональный характер и это плохо вписывается в национальные рамки. Возникает дилемма: институты, пересекающие границы одной страны, могут быть хороши для выполнения некоторых экономических функций, но нежелательны для политических.

Доминирование международной торговой политики на национальном уровне принятия решений приводит к двум тенденциям. Первая — развитие международных агентств (ГАТТ-ВТО, ЮНКТАД...). Вторая — рост региональных торговых групп, которые, расширяя границы одной страны, интернационализируют экономическую деятельность и принятие решений в целом.

Сам термин “интеграция” появился сравнительно недавно — в 70-е годы, в работах немецких и шведских экономистов. Однако и по сей день какой-либо единой синтетической теории, охватывающей различные стороны экономической интеграции, в экономической и географической литературе нет. Первые попытки теоретического осмысления процессов региональной интеграции были предприняты в 50-е годы экономистами неолиберального направления А. Мюллер-Армаком, А.

Преодолением, В. Репке. Исходя из постулата о рынке, как эффективном регуляторе экономики, они понимали под интеграцией создание единого рыночного пространства в рамках нескольких стран, где была бы обеспечена свобода рыночных сил. Для достижения такого состояния необходима отмена сколь угодно значительного государственного вмешательства во внешнеторговую и валютную сферы, что должно привести к оптимальному функционированию расширенного рынка в соответствии с принципом сравнительных издержек. Таким образом, проблема интеграции сторонниками рыночной или неолиберальной школы сводилась к объединению рынков стран, на основе принципов свободной торговли.

Рыночно-институциональное направление (М. Амчэ, Б. Бэлаша, Г. Кремер и др.) пыталось найти компромисс между рыночной и государственно-регулируемой сторонами интеграционного механизма. Под влиянием идей неокейнсианства его представители признавали, что решение таких задач, как преодоление депрессии, поддержка отсталых регионов невозможно без корректирующего политического вмешательства в ход интеграционного процесса.

Третье — дирижистское направление (Р. Купер, А. Маршалл, Г. Мюрдаль и др.). По ним — для подлинной международной интеграции необходима не формальная свобода конкуренции на мировом рынке, а обеспечение реального «равенства шагов», что невозможно без активного вмешательства государства в рыночные процессы, без координации не только экономической, но и социальной политики, особенно в области распределения доходов, для выравнивания условий развития отдельных государств и регионов.

Американский экономист Б. Бэлаша впервые ввел двойной взгляд на интеграцию — как на процесс и как на состояние: «... рассматриваемая как процесс, она включает меры призванные устранить дискриминацию между хозяйственными единицами, относящимися к различным национальным государствам; как состояние — она может быть представлена как отсутствие различных форм дискриминации между национальными хозяйствами».

Взгляд на интеграцию, как на процесс, обусловил интерес к классификации стадий интеграции. Принято выделять зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Перспективы регионального интеграционного сотрудничества

Вопрос об отношении Украины к тем или иным международным экономическим объединениям и интеграционным процессам стал необходимой составляющей её геоэкономической стратегии, условием решения кардинальных проблем внутреннего развития. Причем речь идет о количественных и качественных параметрах международного торгового и инвестиционного сотрудничества с учетом их организационно-институционального аспекта, т. е. степени государственного содействия кооперации по тем или иным географическим направлениям, обеспечения членства (полного или частичного, ассоциированного) в международных хозяйственных структурах и т. д.

Особую актуальность этой проблеме придают несколько факторов. Во-первых, снижение или отмена тарифных и нетарифных барьеров. Во-вторых, фактор содействия инвестициям посредством упрощения процедуры капиталовложений в Украину и гарантии соответствующих льгот от иностранных правительств, а также и возможность внедрения совместных межгосударственных научно-технических проектов и другое, включая техническую экономию на трансакциях. В последнем случае речь идет о том, что повышение оперативности и диверсификации международной торговли все ощутимее влияют на регулятивно-контрольный аппарат в сторону его упрощения. Поскольку расходы на соблюдение процедур международной торговли составляют около 10% от объема ее стоимости, то, оставшись в стороне от интеграционных процессов, Украина в перспективе оказалась бы неспособной поддерживать международную конкурентоспособность.

Особенности регионализации на постсоветском пространстве

Постепенная, поэтапная мирохозяйственная интеграция Украины предусматривает ее активное участие в региональных образованиях, ставящих своей целью активизацию экономического взаимодействия входящих в них стран.

Однако, на постсоветском пространстве процессы регионализации были заторможены в силу ряда объективных причин и прежде всего это становление национально-государственной идентичности. В условиях экономического кризиса, трансформации отношений собственности, отсутствия рыночной институциональной структуры построение эффективной системы региональных экономических отношений было невозможно. Вследствие этого, доминирующей геоэкономической стратегией стран СНГ становится ориентация на взаимодействие с глобальными экономическими структурами. Поскольку действия стран носили индивидуальный, рассогласованный характер, результатом такой политики стала переориентация внешнеторговых отношений большинства стран на страны, т.н. «дальнего зарубежья», сжатие национальных рынков, возведение таможенных и валютных барьеров, что привело к потере конкурентоспособности на рынках друг друга. Отсутствие внутренних источников инвестирования трансформационных процессов формировало инвестиционную зависимость стран от потенциальных стратегических инвесторов, действия которых в свою очередь консервировали сложившуюся экспортно-сырьевую модель участия постсоциалистических стран в международном разделении труда. В качестве ингибиторов процесса регионализации можно также отметить: индивидуальное стремление стран к вступлению в ВТО, рост внешних займов и обязательств перед МВФ, участие в международных транспортных и инфраструктурных проектах.

В этих условиях региональное сотрудничество центральной властью рассматривалось как сопутствующее явление. Наибольшую активность в налаживании трансграничного сотрудничества проявляли местные власти. Для них существующий статус границы «открытой» или «закрытой», существенно влиял на направление и механизмы экономического развития. Закрытость границ предполагает наличие статуса периферийности приграничного региона, в этом случае государство должно выделять средства на ряд мероприятий

компенсационного характера. Патерналистская поддержка оказывается в основном крупным экспортно-ориентированным предприятиям, что в свою очередь, затруднит формирование рыночной инфраструктуры. Очевидно, что после открытия границ, ликвидации ограничений на перемещение факторов производства, потребность в подобной государственной поддержке исчезает и одновременно происходит рыночная трансформация специализации приграничного региона. Учитывая то, что 15 областей Украины являются приграничными, в сочетании с высокой стоимостью оборудования пограничной защиты (1 км оборудования границы обходится до 1 млн. долл.) все эти факторы определили высокую степень активности местной власти в формировании интеграционных инициатив.

Так, уже в 1993 году руководители приграничных регионов России и Украины выступили с инициативой создания Совета приграничных областей, который был учрежден в 1994г. В январе 1995 г. было подписано межправительственное соглашение о сотрудничестве приграничных областей. К сожалению, оно имело рамочный характер и не содержало экономических механизмов реализации.

Можно выделить два уровня интеграционных процессов приграничных территорий. Первый связан с возможностями снижения издержек производства за счет разницы цен на факторы производства, различий в уровне экологических ограничений граничащих стран. В этом случае степень инвестиционной привлекательности приграничных регионов достаточно высока. Второй уровень интеграционного сотрудничества уже предполагает совместное использование не только транспортно-логистической инфраструктуры, но и совместное инновационное развитие предпринимательства.

В последние годы процессы регионализации на постсоветском пространстве значительно усилились в результате вовлечения в них крупных производственных и финансовых структур. Формирующаяся новая волна нарастания двустороннего и многостороннего экономического сотрудничества требует выработки единой согласованной политики по отношению к третьим странам.

Перспективы развития региональных интеграционных инициатив определяются как экономическими, так и политическими предпосылками. Украина может использовать благоприятные политические предпосылки для расширения экономических связей с ЕС, однако нельзя рассчитывать на автоматизм действия сугубо политических факторов, поэтому ее вхождение в общеевропейское пространство представляет собой длительный и поэтапный процесс.

В настоящее время во внешнеэкономической сфере перед страной стоят принципиально новые цели по реализации современной концепции включения экономики в систему мировых хозяйственных связей: использование внешнеэкономических связей для прекращения экономического спада и начала стабилизации социально-экономического положения страны; развитие экспорта как структурообразующего фактора; аккумуляция дополнительных финансовых ресурсов в целях структурной перестройки; проведение политики переходного протекционизма. Решение проблемы адаптации хозяйственной структуры Украины к новым реалиям мировой экономики связано с выполнением ряда условий, таких как: структурные

ГЕОЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

преобразования экономики; активное включение в систему внешнеторговых отношений; развитие интеграционных процессов.

Таким образом, в заключение хотелось бы отметить, что перспективы дальнейшего экономического развития постсоциалистических стран связаны с выработкой механизмов их вхождения в общеевропейское экономическое пространство. В связи с этим, успех региональных интеграционных процессов будет зависеть от того, насколько объединительные тенденции на постсоветском пространстве смогут адаптироваться к общеевропейскому интеграционному процессу.

Список литературы

1. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь. — М., 1983.
2. Гладкий Ю. Н., Чистобаев А. И. Основы региональной политики. — СПб., 1998.
3. Кочетов Э. Г. Геоэкономика и внешнеэкономическая стратегия России // МЭиМО, 1994, №11.
4. Кочетов Э. Г. Геоэкономика: учебник. — М.: БЕК, 1999.
5. Кочетов Э. Г. Геоэкономические ориентиры антикризисного развития России // Российский экономический журнал, 1998, №7.
6. Лавров С. Б. Геополитика и регионалистика: взгляд ученых. В кн.: Геополитические и геоэкономические проблемы России. — СПб., 1995.
7. Мироненко Н. С. Введение в географию мирового хозяйства. — М., 1995.
8. Новицкий В. Формирование открытой экономики Украины: геоэкономические ориентиры // Экономика Украины, 1996, №5.
9. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч., т.1. М., 1995.
10. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия: перспективы Украины. — К.: Логос, 1998.
11. Balassa V. The Theory of Economic Integration, 1962, p.1

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 339.944

Пасенченко О. Ю.

ВИБІР ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ У ПРОЦЕСІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки дедалі більше підприємств прагнуть до інтенсифікації власної присутності на світовому ринку. Питання вибору цільового зарубіжного ринку постає перед будь-яким підприємством, яке має можливості розширення міжнародної діяльності. Міжнародна підприємницька діяльність здійснюється у досить насиченому зовнішньому середовищі. При здійсненні діяльності на зарубіжному ринку підприємство зустрічається з принципово новою ситуацією, яка характеризується помітним збільшенням числа факторів, які впливають на прийняття рішень. Успішна робота підприємства в умовах жорсткої конкуренції зарубіжних ринків передбачає ретельний аналіз усіх „за” та „проти” і прийняття рішення про доцільність виходу на зарубіжний ринок.

Серед запропонованих у літературі методів відбору привабливих ринків вагоме значення належить аналізу наявних можливостей середовища міжнародного бізнесу, який отримав назву SLEPT аналіз (social/cultural, legal, economic, political, technological) і використовується з метою ідентифікації тих чинників макросередовища (соціокультурних, правових, економічних, політико-правових, технологічних), які суттєво впливають або можуть вплинути на майбутню діяльність фірми на зарубіжних ринках. Прийняття рішення про вихід підприємства на міжнародний ринок базується перш за все, на вивченні стану оточуючого середовища і завжди потребує серйозного аналізу всіх факторів, які будуть діяти на підприємство прямо або опосередковано. У ході аналізу можливе навіть ранжування країн за рівнем сприятливості умов виходу, що дозволяє відповісти на питання: 1) чи можна виходити на ринок у даний час; 2) яка форма зовнішньоекономічної діяльності найбільш ефективна; 3) які види зовнішньоекономічних ризиків виникають; 4) які фактори погіршують умови існування зарубіжних фірм у даній країні.

Усі автори, які досліджують дане питання, пропонують власні моделі аналізу факторів середовища міжнародного бізнесу, які зазвичай являють собою перелік проблем та питань, на які слід звернути увагу аналізуючи ту чи іншу складову.

Залежно від глибини обґрунтування управлінського рішення Циганкова Т.М. виділяє три підходи до вибору зарубіжного ринку: дискретивний (суб'єктивний), дискретний та комплексний [4]. Дискретивний підхід ґрунтується на суб'єктивних відчуттях, очікуваннях, досвіді осіб, які приймають рішення. Дискретний підхід ґрунтується на оцінці невеликої сукупності найважливіших для фірми показників стану та перспектив розвитку ринку чи інших критеріїв. Комплексний підхід

**ВИБІР ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ У ПРОЦЕСІ
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

передбачає кількісну оцінку кожного з параметрів можливих ринків за системою показників або глибоке аналітичне обґрунтування за певною моделлю і теоретично забезпечує найвищий рівень обґрунтованості.

Серед поширених в літературі дискретних моделей відбору привабливих зарубіжних ринків – побудова матриць «можливості-ризик» (метод Борга-Ворнера) та «привабливість країни – конкурентоспроможність компанії» (матриця Форда) [2], які передбачають вибір кожним конкретним підприємством переліку важливих для них показників, визначення їх статистичної вагомості і побудову наочної діаграми, що наочно демонструє порівняльне становище різних країн. Серед недоліків даних методів є використання обмеженого переліку показників, що робить процес обґрунтування вибору зарубіжного ринку неповним.

Комплексний підхід до вибору зарубіжного ринку полягає у всебічному аналізі та оцінці показників і критеріїв ринку. Для узагальнення результатів роботи по аналізу стратегічних факторів зовнішнього середовища західні спеціалісти пропонують використовувати спеціальну форму «Резюме аналізу зовнішніх стратегічних факторів» (External Factors Analysis Summary - EFAS) [5]. Дана форма представляє собою метод аналізу готовності підприємства реагувати на стратегічні фактори зовнішнього середовища з урахуванням передбачуваної вагомості цих факторів для майбутнього підприємства (табл.1).

Таблиця 1. Форма EFAS

Зовнішні стратегічні фактори	Вагомість	Оцінка	Зважена оцінка	Коментар
...
...
Сумарна оцінка	1,00

Головне обмеження даної методики полягає в тому, що вона не завжди дає об'єктивні результати, оскільки визначення бальної оцінки не завжди можливе для якісних показників.

Крім того, серед поширених комплексних моделей вибору ринку вагоме місце належить концепції «чотирьох фільтрів» відбору закордонного ринку [4], яка передбачає поетапне виключення з розгляду країн за різними критеріями. Недолік даної моделі полягає у тому, що ці критерії потребують більш чіткої систематизації і не обумовлюються досить чітко.

На нашу думку, для більш об'єктивного обґрунтування рішення щодо вибору зарубіжного ринку можна застосовувати поєднання дискретних та комплексних методів аналізу.

Справедливо стверджувати, що процес вибору зарубіжного ринку здійснюється шляхом SWOT-аналізу: зіставлення можливостей та ризиків зовнішніх ринків з урахуванням сильних та слабких сторін власного потенціалу фірми. Тому необхідно розробити систему конкретних показників, за якими підприємство могло б оцінювати з позицій SWOT-аналізу стан міжнародного маркетингового середовища, на цій основі формувати множину найбільш привабливих ринків і класифікувати країни у глобальному масштабі за ступенем привабливості для здійснення зовнішньоторговельної діяльності.

Фактори, які здійснюють вплив на діяльність фірм у міжнародному середовищі можуть бути виявлені у процесі аналізу середовища національного ринку, середовища зовнішнього ринку та міжнародного середовища бізнесу як сукупності факторів, що прямо або опосередковано впливають на діяльність усіх підприємницьких структур в усіх країнах. У практичному плані вирішальне значення мають потенційні можливості тієї чи іншої країни приймати капітал у певних масштабах і формах, умови його використання із забезпеченням достатнього для інвестора прибутку при припустимому рівні ризику. Таким чином, для ранжування країн у глобальному просторі доцільно використовувати три узагальнюючі показники: доступність ринку, прибутковість ринку, рівень ризику (табл.2).

Таблиця 2. Показники для вибору зарубіжного ринку підприємством

Узагальнюючий показник	Перелік показників для визначення узагальнюючого показника
Доступність ринку	митні бар'єри юридичні перешкоди регламентаційні перешкоди
Прибутковість ринку	обсяг імпорту товару на ринок частка імпортованого продукту у структурі загального обсягу імпорту відношення обсягу імпорту продукту до загального його споживання на ринку ВВП на душу населення темпи зростання ринку темпи приросту імпорту
Рівень ризику	політико-правові ризики економічні ризики соціокультурні ризики

Для аналізу доступності ринку необхідно проаналізувати особливості зовнішньоекономічної політики країни: а саме здійснити аналіз митних бар'єрів, юридичних перешкод участі іноземного капіталу та іноземних агентів у національному економічному житті та регламентаційних перешкод, які відносяться до всіх товарів або видів діяльності і застосовуються до всіх ринкових агентів – нетарифні бар'єри.

Для аналізу прибутковості ринку необхідно здійснити аналіз наступного ряду показників: імпортна ємкість ринку та залежність ринку від імпорту, купівельна спроможність населення, темпи зростання ринку, темпи приросту імпорту. Аналіз цих показників може бути здійснений на основі аналізу зовнішньоторговельної та національної промислової статистики. Аналіз імпортної ємкості ринку та його залежності від імпорту може бути здійснений шляхом аналізу обсягу імпорту товару на ринок, частки імпортованого продукту у загальній структурі загального імпорту

ВИБІР ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ У ПРОЦЕСІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

та відношення обсягу імпорту продукту до загального його споживання на ринку. Оцінка купівельної спроможності населення може бути здійснена шляхом аналізу ВВП на душу населення.

Для оцінки ризику проникнення підприємства на зовнішні ринки суттєве значення має врахування повного переліку факторів, що визначають ризик. Серед ризиків проникнення підприємств на міжнародні ринки вагоме місце належить оцінці маркетингових ризиків. Маркетингові ризики – це сукупність ризиків, які властиві маркетинговій сфері діяльності компанії, тобто вони характеризуються ймовірністю виникнення певних подій та їх послідовності, які створюють труднощі або ж роблять неможливим досягнення цілей на окремих етапах маркетингової діяльності або ж у цілому у сфері маркетингу [3]. Вітчизняні та зарубіжні джерела з питань ризиків та міжнародного інвестування називають потенційні ризики виходу компанії на ринок інвестиційними або країнними. Однак незалежно від їх назви та критеріїв класифікації, їх суть полягає у тому, що це ризики, пов'язані з особливостями середовища зовнішніх ринків країни-партнера (чинниками економічного, політичного, правового та соціального характеру). Поряд з цим розглядаючи глобальний маркетинг та оцінюючи процеси проникнення підприємств на міжнародні ринки, мова йде про зовнішні маркетингові ризики, до яких відносять об'єктивний ризик невизначеності та високої динаміки факторів середовища міжнародного ринку [3].

Превалювання якісних параметрів серед сукупності параметрів маркетингового ризику тієї чи іншої країни ускладнює його точне визначення. Оцінка подібних показників, як правило, здійснюється на основі публікацій інформаційних агентств, опитувань населення країни та службовців компаній, що приймають участь у вивченні інвестиційної привабливості країни. Традиційно проведення експертно-аналітичного оцінювання інвестиційного клімату пов'язане з виведенням інтегрального показника ризику та відповідним ранжуванням країн шляхом визначення їх інвестиційного рейтингу через аналіз факторів їхнього політичного, економічного, соціально-культурного середовища, ресурсів та інфраструктури. Індeksi ризиків міжнародної комерційної діяльності складаються різними комерційними, урядовими та міжнародними організаціями. Наприклад, існуючі країнні рейтинги публікують у журналах "Economy", „The Economist”, крім того, використовується побудова рейтингів країнного ризику за методикою агентства SJ Rundt Associates [1]. Найвідомішими авторитетними системами оцінок інвестиційного клімату країни є рейтинги Institutional Investor, Euromoney та BERI.

Однак при оцінюванні міжнародних ринків слід враховувати, що середовище кожного національного ринку в цілому є нейтральним, позитивного чи негативного характеру воно набуває у кожному конкретному випадку при оцінюванні його впливу на конкретне підприємство. Відтак вести мову взагалі про сприятливі економічну кон'юнктуру, політичний клімат тощо для ведення бізнесу безпідставно. Привабливість ринку розглядається як сукупність факторів, які визначають стратегічний успіх фірми, яка виходить на даний ринок.

Види маркетингових ризиків при проникненні підприємства на міжнародні ринки, які відображають зовнішнє середовище бізнесу представлені у табл. 3.

Таблиця 3. Маркетингові ризики проникнення підприємств на міжнародні ринки

Види ризику		
Політико-правові ризики	Економічні ризики	Соціокультурні ризики
політична нестабільність у країні; можливість націоналізації власності або накладення економічних санкцій з політичних мотивів; розбалансованість державної політики; відсутність державної політики підтримки підприємництва; захищеність власності і прав особистості; процедура регулювання господарської діяльності; механізм проникнення підприємства на ринок; ступінь досконалості промислового, трудового, податкового, зовнішньоекономічного законодавства; ступінь обмеження онополізму; ступінь досконалості арбітражного виробництва; відповідальність за порушення контрактних зобов'язань; ступінь захисту внутрішнього ринку	динаміка ключових макроекономічних показників (ВНП країни, ВНП на душу населення, рівень інфляції); нестабільність обмінного курсу; темпи економічного зростання; доступність ресурсів та їх вартість	культурний фон країни; національні стереотипи поведінки; мовні бар'єри; бар'єри невербального спілкування; культура ведення бізнесу (звички, традиції, норми), наявність етнічних чи релігійних конфліктів; рівень соціальної напруженості; рівень злочинності

Фактори ризику проникнення підприємств на міжнародні ринки відображають рівень невизначеності щодо отримання прибутку цього підприємства на даному ринку і пов'язані з особливостями середовища зовнішніх ринків країни-партнера. Тому доцільним буде проведення аналізу маркетингових ризиків проникнення підприємства на міжнародні ринки шляхом експертного оцінювання за переліком факторів, які здійснюють вплив на діяльність підприємства на ринку. Цей перелік факторів буде індивідуальним у кожному конкретному випадку (табл.4). Важливо визначити даний перелік факторів ризику, вагомість кожного з факторів, визначити оцінку впливу того чи іншого фактору ризику на обраних ринках та порівняти ринки на основі зваженої оцінки.

**ВИБІР ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ У ПРОЦЕСІ
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Таблиця 4. Приклад оцінки ризиків

Фактори ризиків	Питома вага фактора у балах	Країна	Група країн	Регіональний блок
		X	Y	Z
Політична стабільність	8	3/24	8/64	10/80
Економічна стабільність	8	2/16	8/64	8/64
Стійкість валюти	5	1/5	2/10	8/40
...
Усього		159	220	423
Усього балів		322	530	943
Привабливість ринку для фірми:		низька	середня	висока

Для остаточного прийняття управлінського рішення щодо вибору привабливого зарубіжного ринку можливе графічне представлення отриманих узагальнюючих показників шляхом побудови графіків «доступність ринку – прибутковість ринку», «рівень ризику – прибутковість ринку», що дасть можливість ранжування країн з точки зору їх привабливості для проникнення іноземних компаній за цими трьома узагальнюючими показниками.

Проведений аналіз свідчить, що відбір привабливих зарубіжних ринків здійснюється шляхом ретельного аналізу наявних можливостей середовища міжнародного бізнесу, і використовується з метою ідентифікації тих чинників середовища, які суттєво впливають або можуть вплинути на майбутню діяльність фірми на зарубіжних ринках. У практичному плані вирішальне значення мають потенційні можливості тієї чи іншої країни приймати капітал у певних масштабах і формах, умови його використання із забезпеченням достатнього для інвестора прибутку при припустимому рівні ризику. У арсеналі дослідника широке коло можливих методів відбору привабливих ринків, які базуються на різних підходах та показниках залежно від його цілей та можливостей: від суб'єктивного підходу, аналізу окремих показників ринків до поєднання різних підходів, які забезпечать більш об'єктивне прийняття остаточного рішення щодо проникнення на зарубіжний ринок.

Список літератури

1. Авдокушин Е.Ф. Маркетинг в международном бизнесе: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. – 328с.
2. Дэниелс Д.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. 6-е изд. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 784с.
3. Старостіна А.О., Кравченко В.А. Ризик-менеджмент: Навч. посіб. – К.: ІВЦ «Видавництво „Політехніка”», 2003. – 120 с.
4. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології. – К.: КНЕУ, 2004. – 400с.
5. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. Навч. посібн. К.: КНЕУ, 1999. – 384с.

Поступило в редакцію 2 декабря 2004 г.

УДК 330.341

Пенькова И.В.

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ КАК ТОВАРА

Актуальность темы. То обстоятельство, что в новых условиях хозяйствования информация становится товаром, который имеет социальные, качественно-количественные, стоимостные измерения и характеристики, своих производителей и своих потребителей, в ином аспекте она представляет собой овеществленные знания и сведения, сориентированные на удовлетворение духовно-интеллектуальных потребностей человека и организационно-производственных, социально-экономических и политических потребностей общества.

С одной стороны, информация есть продукт интеллектуальной обработки больших или меньших массивов знаний, а с другой, - основой для дальнейшего использования с целью изготовления конкретного товара, осуществления конкретного производственного процесса и т. п. В зависимости от предназначения информация получает тот или иной вид (книга, статья, аналитическая справка, рекламный проспект, автоматизированная база данных и т. п.).

Ученые, исследующие современные тенденции трансформации общественно-экономических отношений, отмечают, что информация приобретает все большее значение в качестве товара, и объемы ее товарооборота возрастают. Такое положение вещей требует дополнительного внимания к изучению сущности и характеристик особого товара – информации.

В результате информационной деятельности человека появляется информационный продукт, а точнее его отображение на материальном носителе, который предстает на рынке в виде информационных товаров и услуг. Естественно, что информация является своеобразным товаром, продаваемый и покупаемый на соответствующем рынке, который имеет свою цену, спрос и предложение.

Информация может быть использована в целях снижения степени риска. То есть любой субъект хозяйственно-экономической деятельности подвержен определенной степени риска, связанной с неустойчивостью среды, в которой он работает. Нестабильность внешней среды обуславливается изменчивостью характеризующих ее экономических, социальных, технологических, управленческих, политических, законодательных, культурных условий. Снизить степень риска в такой ситуации возможно с помощью потребления консультационных услуг, которые вполне могут быть обозначены как информационные услуги. Они в свою очередь являются производной от информационного продукта, представляющей информационные транзакции.

На этом этапе определим, что реалиями информационного рынка или его объектами, как основной составляющей информационной экономики являются:

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ КАК ТОВАРА

информационный продукт – информация, отображенная на материальном носителе;

информационная услуга – консалтинговая деятельность, снижающая степень риска субъекта хозяйственно-экономической деятельности или совершение в указанной законом форме информационной деятельности по доведению информационной продукции до потребителей с целью удовлетворения их информационных потребностей. При этом основными видами информационной деятельности являются получение, использование, распространение, передача и хранение информации. Подготовкой и предоставлением информационных продуктов занимаются специализированные информационные фирмы. [1]

Классификация информационных продуктов в современной научной литературе неоднозначна, и авторы расходятся во мнениях относительно ее критериев.

Так, Д.Ламбертон предлагает классифицировать информационный продукт согласно «цепи производства информации». [2]

В.Ковалевский предлагает классифицировать информацию как «задокументированные или публично объявленные сведения о событиях и явлениях, которые происходят в обществе, государстве и окружающей природной среде» [3].

По мнению В.Селезнева в рыночной среде имеют место практически все виды информации, однако наиболее актуальными являются:

конъюнктурная – характеризует состояние рынка (уровень изменения цен на товары и услуги, курсы ценных бумаг, банковские ставки, биржевые котировки и т.д.);

коммерческая – представляет совокупность сведений о спросе и предложении на определенные виды товаров и услуг, соотношении спроса и предложения (маркетинговая информация, предлагаемые товары и услуги, их качество, конкуренты, конкурентоспособность на внутреннем рынке и т.п.);

финансовая – сведения о финансовой устойчивости, платежеспособности и кредитоспособности партнеров и конкурентов;

внешнеэкономическая – данные об объемах импорта-экспорта, ценах, качестве, конкурентоспособности на внешнем рынке, влиянии на внутренний рынок и др.;

научно-техническая – сведения о достижениях науки и техники, изобретениях, научных исследованиях и их результатах, ноу-хау, патентах, лицензиях и т.д.;

статистическая – данные о динамике количественных и качественных изменений в экономике (в основном на уровне народного хозяйства страны, отрасли, региона);

правовая – информация о системе и источниках права, юридических фактах, правоотношениях, правопорядке, правонарушениях и борьбе с ними;

справочно-энциклопедическая – словари, справочники, энциклопедии и т.п.;

массовая – газеты, журналы, радио, телевидение, кино, видео и т. п. [1, с.132-134]

О. Чубукова выдвигает гипотезу идентификации информации в прямой зависимости от потребностей субъектов рынка [4]

Л. Мельник разделяет первичные, т.е. знания, социальные ценности и компьютерные программы, и вторичные информационные продукты: производные программного обеспечения и искусственные самоорганизующиеся системы. [5, с. 26-27]

По мнению И.Мелюхина информация может быть типизирована по двум категориям: доступная для широкого потребления и специальная, имеющую целевое назначение. [6, с. 81]

Постановка проблемы. Глобальной проблемой, интересующей современных исследователей, является определение информации как товара, экономического и производственного ресурса для дальнейшего ее изучения как относительно нового экономического феномена. Проблемой данной статьи является информация как товар на информационном рынке.

Цель статьи. Исследовать основные отличительные черты информации как товара для выведения последующей ее классификации.

Задачи. Для достижения поставленной цели предполагается в статье решить следующие задачи:

- выявить особенности информации в качестве товара, который продают и покупают;

исследовать разнообразные сферы применения информации на основании анализа взаимоотношений ее потребителей.

Изложение основного материала исследований. Представляется, что наиболее соответствующей современным условиям классификацией может быть идентификация информации в зависимости от потребностей покупателей и лиц, приобретающих информационный продукт. Мы придерживаемся именно такой точки зрения, так как основным движущим фактором НТП, экономического роста и цивилизации в целом является не что иное, как возрастающие потребности человека в условиях ограниченных ресурсов.

Но информация имеет реальную ценность благодаря своей структуре, и наиболее востребованной является структурированная информация. С помощью информационных продуктов потребитель имеет возможность удовлетворять потребность в новых сведениях и знаниях, а также различные эстетические потребности. Информационные товары и услуги предоставляют определенную информацию и средства, которые позволяют воссоздавать необходимые знания.

Существование ряда свойств информации, аналогичных свойствам традиционных ресурсов, дало основание использовать многие экономические характеристики (стоимость, цена, издержки, прибыль и т. п.) при анализе информационного производства. В качестве экономического ресурса информация предназначена для обмена, имеется в ограниченном количестве, при этом на нее предъявляется платежеспособный спрос.

Несмотря на наличие определенных стандартных свойств и разнообразие классификаций информации, все авторы сходятся во мнении о том, что информационный продукт кардинально отличается от других товаров рядом характерных особенностей:

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ КАК ТОВАРА

информационный продукт меняется в зависимости от субъективных свойств носителя и одновременно сохраняет содержащуюся в нем информацию, независимо от количества применений;

информация не теряется при потреблении и может быть использована многократно;

информационный продукт всецело зависит от актуальности предоставляемого ему знания и, следовательно, со временем теряет свою ценность;

ценность, или полезность, информации состоит в возможности дать дополнительную свободу действий потребителю. Информация расширяет набор возможных альтернатив и помогает правильно оценить их последствия;

информация влияет на субъективное формирование восприятия мира и мировоззрение потребителя, изменяя и корректируя его информационную модель внешней среды;

информация имеет серьезный потенциал психологического воздействия на потребителя;

свойство адресности информации предполагает ее обработку в зависимости от потребителя, то есть идентичная информация может быть подана в различном виде, что делает информацию доступной для использования различными слоями населения;

производство информации, в отличие от производства материальных товаров, требует более значительных затрат по сравнению с затратами на тиражирование. Это свойство информационного продукта создает немало проблем при определении прав собственности;

производство информации -- непрерывный процесс, в котором каждый участник добавляет новые данные, в результате чего формируется субъективно аргументированная информация, отличающаяся полнотой и определенной степенью достоверности;

информация как продукт сложна для разработки стандартов и правил унификации;

информация может быть и продуктом потребления и ресурсом для производства материальных благ, обеспечивающих повышение эффективности производства и экономический рост страны в целом.

Информация потребляется участниками трансакций и товаро-денежных операций, осуществляемых на информационном рынке. Представителей информационного рынка можно определить как его субъектов, среди которых в зависимости от их функционального предназначения и действия выделяются следующие:

владельцы информации -- научно-исследовательские институты и другие субъекты, ведущие научно-исследовательские работы и получающие в результате новую информацию путем сопоставления и конгломерации существующих знаний;

продавцы -- могут быть представлены владельцами или посредниками;

посредники -- копирующие и перепродающие информацию;

пользователи -- потребители информационных продуктов и услуг, удовлетворяющие свои информационные потребности;

покупатели информации -- юридические и физические лица, уплатившие определенную цену за право пользования информацией с целью снижения степени риска в процессе осуществления хозяйственно-экономической деятельности;

государство – субъект информационного рынка, контролирующий и регулирующий его функционирование, потребляющий и производящий информацию;

провайдеры – частные и государственные предприятия и фирмы, предоставляющие технические возможности входа в Сеть, и тем самым обеспечивающие более доступный способ поиска и использования информации;

ТНК – наиболее крупные потребители информации, одновременно являющиеся и ее производителями.

Схематично взаимоотношения между субъектами на информационном рынке можно представить графически в следующем виде (рис. 1).

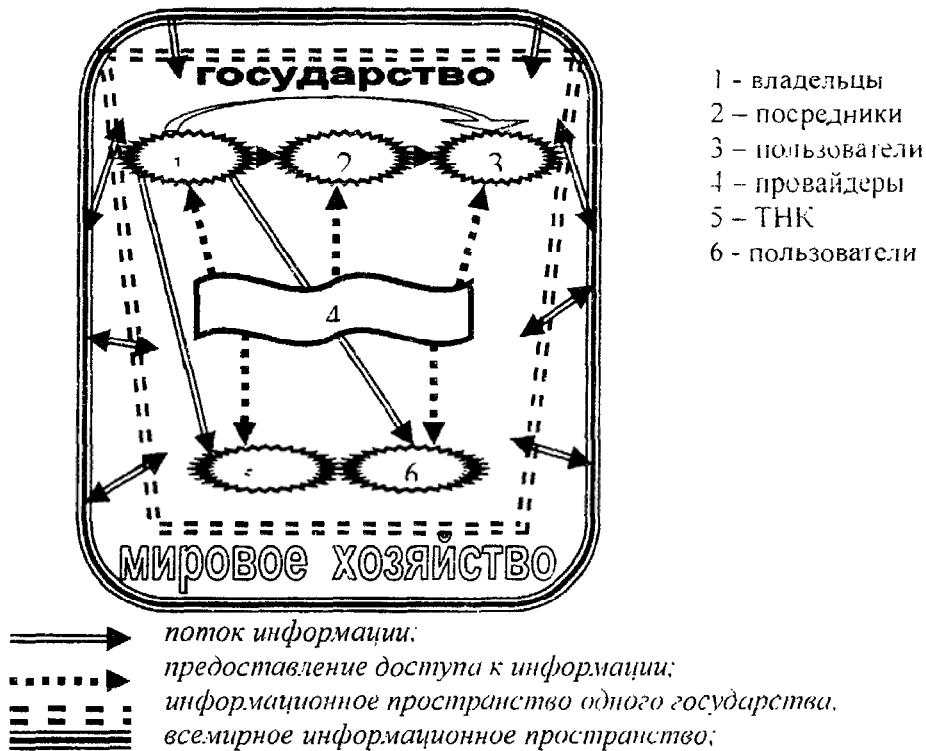


Рис. 1 - Взаимодействие субъектов информационного рынка

Для полноты картины, представляющей объектов и субъектов информационного рынка, целесообразно рассмотреть тенденции и основные подвижки в характере субъектов исследуемого рынка и структуре их интересов.

По оценкам маркетинговой компании Nitwise в 2003 году на долю женщин-пользователей интернет-траффика в США пришлось 51,4%. При этом, в США женщины составляют примерно 43% от общего числа пользователей Сети. Женщины также более активно совершают покупки в интернет-магазинах. По данным маркетинговой компании Jupiter Research, в 2002 году среднестатистическая американка потратила в Сети 510 долларов, а американец – 470 долларов. По прогнозу, в 2004 году расходы женщин

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ КАК ТОВАРА

возрастут до 551 долл., а мужчин – до 515 долларов. При этом через Интернет мужчины предпочитают покупать бытовую электронику, компьютеры и компьютерную периферию, программное обеспечение, спортивные товары, тогда как женщины отдают предпочтение косметике, часам, драгоценностям, товарам для детей и домашних животных.

Уровень активности использования Интернет можно также определить числом предприятий и фирм, которые имеют собственные сайты или хотя бы странички во Всемирной Сети. Аналитические данные показывают, что 63,5% украинских компаний не имеют своих корпоративных сайтов. Это отмечено в отчете Всемирного банка (ВБ) по предоставлению кредита на проект «Украина - развитие через Интернет». При этом большинство хозяйствующих субъектов – 93,4% - считают, что современная украинская компания должна иметь свой сайт, а 57,1% крайне заинтересованы в создании своего сайта. В своем отчете ВБ ссылается на данные опроса, который был проведен исследовательской компанией «Украинская маркетинговая группа» и покрывал 400 компаний в 7-ми регионах Украины. Тем не менее, после таких пессимистических результатов исследования 6 мая 2003 года совет директоров Всемирного банка принял решение выделить Украине 5 миллионов долларов США на финансирование проекта «Украина - развитие через Интернет».

Выводы:

1) наиболее адекватной современной ситуации классификацией информации можно считать идентификацию ее в соответствии с потребностями потребителей.

2) информация как экономический ресурс и товар имеет ряд особых характеристик, которые следует принимать во внимание при определении ее стоимости и цены:

3) одним из основных факторов определяющих информационный рынок являются взаимоотношения субъектов этого рынка.

Перспективы дальнейших исследований в данном направлении можно представить в целесообразности разработки методов определения стоимости и цены информации с учетом выявления инструментария для установления ее качества.

Список литературы

1. Селезнев В.В. Основы рыночной экономики Украины: Власть. Право. Предпринимательство. Финансы. Налоги. Маркетинг. Менеджмент. Торговля. Реклама. Преступность. – К.: А.С.К., 1999 г. – 544 с.
2. Lamberton D.M. The Information Economy Revisited. In "Information and Communication in Economics", ed. Robert E. Babe. Boston: Kluwer Academic. 1994. pp 262-271
3. <http://kovalevsky.webs.com.ua/index.html>. – 17.02.2003
4. Чубукова О.Ю. Економіка інформації: ринок продуктів та послуг: Монографія – К. Нора-принт. 2001. – 343 с.
5. Мельник Л.Г. Информационная экономика. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
6. Мелюхин И.С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции развития. – М.: Изд-во Моск. Ун-та. 1999. – 279 с.

Поступила в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 37.015.6:378.124

Рыбников М.С.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ В СВЕТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

На данном историческом этапе образование в Украине и его экономика сталкиваются с двумя существенными моментами, тесно связанными между собой. С одной стороны идет модернизация, как среднего, так и высшего образования с целью создания механизма устойчивого развития системы образования, обеспечения ее соответствия социальным и экономическим потребностям развития страны, запросам личности, общества и государства. С другой стороны Украина взяла курс на вхождение в Болонский процесс, на интеграцию в единое европейское образовательное пространство, что требует разработки совместимых с западноевропейскими нормами рамочных Государственных стандартов школьного, вузовского, послевузовского и дополнительного образования. Цель - создание основ системы «образования через всю жизнь» и успешная реализация программ многоступенчатой подготовки специалистов, с усилением внимания изучению иностранных языков и интернационализации образования.

В связи с этим сейчас в образовательных учреждениях, науке, прессе, других СМИ идет серьезная дискуссия о путях и методах реформы, о социальных, экономических и других последствиях этой реформы. Поэтому можно считать, что *затронутая в данной работе тема является актуальной.*

Как и любая реформа, данная реформа представляется неоднозначной. Высшее образование есть общественное благо и его нельзя рассматривать как исключительно экономическую проблему. Этот вопрос носит также и социальный и политический характер. Необходимо определить первоочередные задачи развернувшегося в настоящее время обсуждения его особенностей. В первую очередь необходимо проанализировать высшее образование как общественное благо с учетом всех трех его компонентов (экономического, социального и политического). Приоритетным направлением должен стать поиск путей и средств усовершенствования социального и политического аспектов в существующей экономической ситуации. В этом, собственно, и состоит *цель данной работы.*

По прогнозам, уже в ближайшем будущем структура рабочей силы высокоразвитых стран будет такова, что категория индустриальных рабочих сократится до 5% [2]. Эта та часть рабочей силы, которая может довольствоваться школьной подготовкой. Остальные работники не обойдутся без солидного послешкольного образования. Таким образом, высшее образование, в состав которого в Европе теперь включены и техникумы, становится воистину массовым. С другой стороны, экономические расчеты показывают, что доля человеческого капитала в создании национального продукта, например в США, за последние 5 лет выросла еще на 2% и

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ В СВЕТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

составляет теперь 82%. Остальные 18% приходится на физический капитал и природные факторы. Это является свидетельством доминирующего и постоянно возрастающего вклада квалификации, профессиональной подготовленности работников (образованности) и в конечном итоге самого образования в развитие экономики. Массовость высшего образования и, как следствие, рост его вклада в развитие экономики - основные побудительные мотивы глубокой модернизации образования стран Европы, рассчитанной до 2010 года.

Все сказанное, а также достаточно резкое снижение конкурентоспособности европейского образования на мировом рынке образовательных услуг положило начало болонскому процессу, который на европейском межгосударственном уровне был оформлен Хартией университетов и Сорбоннской декларацией [1]. При этом Сорбоннская декларация не затрагивает вопросы гармонизации содержания образовательных программ, учебных планов и методов обучения.

Если Сорбоннская декларация была принята министрами лишь четырех государств, то под Болонской декларацией поставили свои подписи уже руководители образовательных систем 29 стран, в том числе и в не входящих в Европейское сообщество. Болонская декларация призывает к гармонизации высшего образования в Европе через модификацию национальных систем образования, расширение академической мобильности и обеспечение большей привлекательности учебных программ европейских вузов для студентов регионов мира [2].

Требования Болонского процесса по формированию к 2010 году единого европейского образовательного пространства подчинено задачам [3]:

увеличить способность выпускников к трудоустройству;

повысить мобильность граждан;

нарастить высшему образованию потенциал конкурентоспособности и тем самым – престиж Европы.

Болонская декларация подчеркнула четыре аспекта выделения сходных элементов в европейской системе высшего образования [3]:

удобочитаемость (введение приложений к дипломам);

сравнимость (обобщение использования системы передачи европейских кредитов);

совместимость (определение совместных принципов для выживания академической среды, реализующих сдвиги: от «перехода» кредитов к их накоплению; от академических степеней к квалификациям, имеющим рыночную ориентацию; от национальной защиты к конкуренции при образовании без границ; от оценки к аккредитации);

прозрачность (создание европейского пространства высшего образования).

Новые условия вызывают необходимость переосмысления сложившихся реалий и принятия на этой основе адекватных решений. Образование должно стать тем самым мостом, который обеспечит естественные шаги дальнейшего сближения с Европой и другими высокоразвитыми странами, как в экономике, так и в политике, что позволит четко зафиксировать вектор долгосрочного цивилизационного развития нашей страны. Конечно же, без серьезных усилий с нашей стороны, выполняемых в рамках хорошо продуманной программы, не обойтись.

Украина перешла, по сути, к массовому высшему образованию, как и другие страны Европы. Но, очевидно, что не все выпускники средней школы нуждаются в продолжительных непрерывных программах университетского или любого другого вузовского уровня, не все могут освоить их в какой-то конкретный период времени. Большинству из них для успешного начала профессиональной карьеры вполне достаточно или освоения сравнительно коротких вузовских программ или профессиональной подготовки в учебных заведениях невузовского уровня, например, техникумах или ПТУ.

Позже, если у кого-то из обладателей бакалаврских квалификаций и выпускников профессиональных невузовских программ возникнет потребность продолжить образование, им будут предоставлены широкие и разнообразные возможности, открываемые модернизированной системой образования, - прежде всего, на различных курсах профессиональной подготовки и программах обучения в течение жизни, а также в магистратуре. Как правило, все они должны предоставляться на условиях полной или частичной оплаты. При этом профессионал сможет многократно в ходе своей карьеры возвращаться "за парту" прямо в своей фирме (корпоративная организация обучения), в вузе или институте повышения квалификации и периодически наращивать свои теоретические знания и практические навыки.

Если многообразие программ обучения на протяжении жизни (неформальное образование) служит инструментом решения краткосрочных задач в производстве и передаче знаний и осуществляет "тонкую" подстройку кадров под изменяющиеся условия рынка труда, то формальное образование в вузах - это мощный инструмент среднесрочной и долгосрочной стратегии развития людских ресурсов.

Изменения в системе образования требуют по-новому строить и развивать механизмы обеспечения качества образования в целом и конкретных образовательных программ в частности. Очевидно, частично могут быть использованы и прежде существовавшие механизмы. Они базировались, в основном, на гарантированной достаточности бюджетного финансирования для обеспечения выверенного и отлаженного временем учебного процесса исходя из расчета затрат на одно студенческое место. Новая ситуация характеризуется серьезными отличиями. Это нехватка бюджетного финансирования для полного покрытия затрат на каждое студенческое место, которые могли бы гарантировать качество образования, и привлечение для этих целей средств семей или самих учащихся (магистерские программы); цикличность (дробность) учебных программ и их растущее многообразие; возросшая гибкость программ, их быстрое обновление.

В европейских странах создание новых механизмов контроля качества образования находится в начальной стадии. Важнейший методический акцент при этом сделан на критерии профессиональных компетенций - иными словами, реальной готовности выпускников вуза успешно работать по специальности. Отсюда важной составляющей таких механизмов становится участие представителей сообщества работодателей, непосредственно использующих "продукцию системы образования", в формулировании ее задач и оценке деятельности. Само же качество образования

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ В СВЕТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

должно оцениваться, не в последнюю очередь, с позиции успешности выпускников того или иного вуза в их профессиональной работе.

Из сказанного вытекают некоторые *конкретные мероприятия* по реализации требований Болонской декларации при подготовке специалистов, *которые, по нашему мнению*, было бы желательно провести:

Разработать совместимые рамочные Государственные стандарты довузовского, вузовского, послевузовского и дополнительного образования с целью создания основ системы «образования через всю жизнь» и успешной реализации программ многоступенчатой подготовки специалистов, с усилением внимания изучению иностранных языков и интернационализации образования.

Разработать новый Перечень направлений подготовки специалистов с учетом мировой практики формирования образовательных программ по номенклатуре, структуре и содержанию. ➤

Предоставить вузам больших академических свобод в формировании содержания образовательных программ подготовки специалистов в рамках Государственного стандарта высшего образования.

Ввести «кредитную систему» оценки содержания образовательных программ на основе планируемых результатов их освоения и новой системы оценки качества образования и подготовки специалистов, совместимых с наиболее широко используемыми в мировой практике системами ECTS, USCS и CATS.

Ввести двухуровневую подготовку специалистов с высшим образованием с первым уровнем — бакалавр и вторым уровнем — магистр.

Усовершенствовать трудовое законодательство, расширяющее практики трудоустройства специалистов с квалификацией бакалавра — на инженерные должности.

В дополнение к системе государственной аккредитации вузов развить системы общественно-профессиональной аккредитации образовательных программ, совместимой с наиболее широко используемыми в мире системами общественно-профессиональной оценки качества подготовки специалистов.

«Болонизация» высшего образования Украины имеет свои юридические, экономические и социальные трудности. В частности, нам предстоит вводить сопоставимые с европейскими многоуровневые системы подготовки кадров, предполагающие получение студентами дипломов бакалавра и магистра, которые пока не адаптированы к сфере трудовой деятельности в Украине. Вместо принятых сегодня форм учета освоенных курсов, измеряемых в учебных часах, предполагается переход на «зачетные кредиты» — системы учебных дисциплин, которые студент может освоить в разных вузах. При этом кредитной единицей измерения вводится стандарт в 36 академических часов, рассчитываемых на основе внедрения общеевропейских требований к образовательным программам и процедурам. Эти новации пока слабо представлены и не воспринимаются в большинстве провинциальных вузов страны.

Для провинциальных вузов Украины европейская стандартизация в рамках «Болонского процесса» может принести и весьма неприятные последствия. И вовсе не потому, что их провинциализм не дотягивает до общеевропейского уровня, но в силу естественных масштабных различий интересов регионов в подготовке кадров для себя.

разных идеологий, стратегий развития высшего и среднего специального образования в специфических социально-территориальных условиях.

Дело в том, что наши региональные подсистемы образования «привязаны» к специфике территорий, что весьма затрудняет вхождение в «Болонский процесс» по общеевропейскому образцу, где мобильность кадров имеет иной уровень, иной масштаб стабильности.

Не менее значимо и то, что системы образования в Европе и в Украине опираются на различные бюджеты, финансово-экономические интересы и соответствующие им идеологии. С этой точки зрения Украина не может «стандартно» входить в «Болонский процесс», как любая из стран Европейского экономического сообщества, обладающего единой валютой – евро.

В тоже время, участие в «Болонском процессе» на данной основе дает Украине некоторые новые возможности. Очевидно, что более простой станет процедура признания дипломов украинских вузов в странах Европы. Студентам будут засчитываться курсы учебных дисциплин, прослушанных в любом университете любой страны – участника «Болонского процесса». Должны появиться и новые возможности развития дистанционного образования, индивидуализации обучения и самоподготовки специалистов, повышение общего уровня социальной компетентности граждан и др.

Совершенно очевидно, что, входя в «Болонский процесс», Украина должна учитывать, прежде всего, собственные интересы. С другой стороны, развитие крупными вузами самостоятельных связей с зарубежными научно-образовательными центрами (не только Европы), лицензирование там их экспериментальных базовых учебных программ, которые нередко противоречат действующим в Украине госстандартам высшего образования, создает ситуацию разрушения единого образовательного пространства страны. При этом явно стимулируется отток из Украины тех специалистов, которые участвовали в таких экспериментальных программах.

Очень важна структурно-административная автономия вузов Украины. Именно вузы должны определяться с созданием новых кафедр и открытием новых специальностей, количеством студентов, принимаемых на обучение с учетом государственного заказа. Вузы должны устанавливать гибкую взаимосвязь между нормативным количеством часов (нагрузка на преподавателя) и ставками, определять уровень полномочий аспирантуры и докторантуры, иметь право взаимно признавать дипломы других университетов на основании двусторонних соглашений, присваивать научные степени и т.п.

Что касается автономии учебного процесса, то вузам должны быть предоставлены права формирования учебных планов по специальностям, определения их содержания, обязательных и выборочных курсов, критериев оценки знаний. Студенты должны получить свободу выбора учебных курсов в пределах одного факультета и курсов на принципах междисциплинарности на разных факультетах. Следует пересмотреть перечень предметов, изучаемых в аспирантуре, и кандидатских минимумов, учитывая потребности конкретных специальностей.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ В СВЕТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

Следует ввести автономию научно-исследовательских процессов: создание профильных научно-исследовательских структур, гибких систем взаимодействия их и учебных структур нескольких высших учебных заведений.

Очень важно решить вопросы администрирования и финансового менеджмента, создания разнообразия источников финансирования, использования внебюджетных средств и т.п. Сегодня в существующем законодательном поле вузам очень тяжело осуществлять рыночные маневры, то есть быстро и гибко реагировать на потребности рынка.

Наконец, в украинских регионах требует точной оценки социальная эффективность или неэффективность, польза или вред действия различных зарубежных и отечественных национально-культурных программ образовательной деятельности. Далеко не все они способствуют консолидации украинского общества, укреплению государственности и справедливости, решению региональных проблем.

В Украине отсутствует на данный момент, несмотря на принятый Закон о высшем образовании, какая-либо внятная общенациональная концепция образования с расчетом необходимых и выделяемых для ее реализации средств. А отсутствие реальных и адекватных капиталовложений в систему образования не в состоянии компенсировать никакая реформа.

Поэтому у Украины просто нет другого выхода, как включиться в любой «процесс», начатый в Европе, – «болонский» или какой-либо другой. Ведь это – инициатива, подкрепленная финансовой мощью ЕС, в отсутствие других инициатив и нормального бюджетного финансирования. Но, кроме того, все прекрасно понимают, что подоплекой европейской реформы является помимо всего прочего установление международного стандарта для дипломов, который рано или поздно станет непреодолимым препятствием для выпускников украинских вузов на все более интернационализируемом рынке труда.

Совершенно ясно, что обсуждение путей и формата конкретного участия Украины в «Болонском процессе» требует активного участия всех ветвей власти, всех заинтересованных сторон, всех регионов страны, а также представителей всех слоев нашего общества. Работа предстоит большая, но если мы хотим чего-то достичь, то в этом направлении необходимо основательно потрудиться.

Список литературы

1. Болонський процес у фактах і документах/ Упорядники Степко М.Ф., Боллобаш Я.Я., Шинкарук В.Д., Грубінко В.В., Бабін Г.І., Київ – Тернопіль: Вид-во ТДПУ ім. В. Гнатюка, 2003. – 52 с.
2. Ван дер Венде М.К. Болонская декларация: расширение доступности и повышение конкурентоспособности высшего образования в Европе // Высшее образование в Украине. 2000. – Том XXV. – № 3.
3. Журавський В.С., Згуровський М.З. Болонський процес: головні принципи входження в Європейський простір вищої освіти. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2003. – 200 с.

Поступило в редакцію 2 грудня 2004 г.

УДК:330.131.7

А.В. Сугал

ПРИВЕДЕНИЕ МАТРИЧНОЙ ИГРЫ К ЗАДАЧЕ КВАДРАТИЧНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Цель настоящей работы – обоснование возможности приведения матричной игры к задаче квадратичного программирования, решение которой при определённых условиях позволит найти решение исходной парной матричной игры с нулевой суммой. Согласно традиционному подходу [1-3] любая парная матричная игра с нулевой суммой, не имеющая седловой точки, может быть решена приведением к симметричной паре взаимно-двойственных задач линейного программирования. Однако, в работах [4-6] был обоснован метод решения задачи минимизации дисперсии портфеля ценных бумаг, являющейся по сути задачей квадратичного программирования, при помощи решения соответствующей парной матричной игры с нулевой суммой, а в работе [7] приведено условие, при выполнении которого возможен теоретико-игровой метод решения задачи квадратичного программирования с одним линейным ограничением-равенством и условиями неотрицательности всех переменных. Полученный результат опирается на такие классические результаты, как метод множителей Лагранжа [1,2] и теорема фон Неймана-Моргенштерна [3].

В современной экономической науке и практике необходим учет факторов неопределенности, конфликтности и порожденного ими риска. Во многих ситуациях принятия управленческих решений моделировать риск в экономике позволяет теоретико-игровой подход. Применение матричных игр требует новых методов их решения, что и обуславливает актуальность данного исследования.

Рассмотрим парную матричную игру с нулевой суммой, заданную симметричной платежной матрицей C . Таким образом, $C = C_{n \times n} = (c_{ij})$, где $C = C^T$, то есть c_{ij} – заданные действительные числа равные выигрышу первого игрока, если он применил свою i -ю чистую стратегию, а второй игрок применил свою j -ю чистую стратегию, удовлетворяющие равенствам $c_{ii} = c_{jj}$, $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, n}$.

Симметричная матрица C задаст квадратичную форму

$$z = \sum_{i=1}^n c_{ii} x_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{n-1} \sum_{j=i+1}^n c_{ij} x_i x_j = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_i x_j = x \cdot C \cdot x^T,$$

где $x = (x_1 : x_2 : \dots : x_n)$ – вектор-строка переменных, x^T – вектор-столбец транспонированный по отношению к x , $x \cdot C$ – произведение вектор-строки x на

**ПРИВЕДЕНИЕ МАТРИЧНОЙ ИГРЫ
К ЗАДАЧЕ КВАДРАТИЧНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ**

матрицу C , $x \cdot C \cdot x^T$ – скалярное произведение вектор-строки $x \cdot C$ на вектор-столбец x^T .

Покажем, что при выполнении некоторых (не слишком жёстких) условий решение следующей задачи квадратичного программирования

$$z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_i x_j = x \cdot C \cdot x^T \rightarrow \min,$$

$$\sum_{j=1}^n x_j = 1,$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n},$$

позволяет найти оптимальные стратегии игроков, заданные вектором $p^* = (p_1^*; p_2^*; \dots; p_n^*)$ для первого и вектором $q^* = (q_1^*; q_2^*; \dots; q_n^*)$ для второго, а также значение цены игры $v^* = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} p_i^* q_j^* = p^* \cdot C \cdot q^{*T}$. Очевидно, функция

Лагранжа для приведённой задачи квадратичного программирования с одним ограничением-равенством имеет вид

$$L = L(x; \lambda) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_i x_j + \lambda (1 - \sum_{j=1}^n x_j),$$

где λ – множитель Лагранжа.

Если квадратичная форма z (матрица C) положительно определена, то условия стационарности функции Лагранжа

$$\frac{\partial L}{\partial x_i} = \frac{\partial z}{\partial x_i} + \lambda \cdot \frac{\partial}{\partial x_i} (1 - \sum_{j=1}^n x_j) = 2 \sum_{j=1}^n c_{ij} x_j - \lambda = 0, \quad i = \overline{1, n}.$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \frac{\partial z}{\partial \lambda} + \frac{\partial \lambda}{\partial \lambda} \cdot (1 - \sum_{j=1}^n x_j) = 1 - \sum_{j=1}^n x_j = 0.$$

вместе с требованиями неотрицательности всех переменных

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n},$$

задают необходимые и достаточные условия оптимальности решения рассматриваемой задачи квадратичного программирования [1,2].

Обозначим стационарную точку функции Лагранжа $L = L(x; \lambda)$ через вектор $x^* = (x_1^*; x_2^*; \dots; x_n^*)$. Сформулируем утверждение, устанавливающее связь между вектором x^* и значением множителя Лагранжа λ^* , с одной стороны, и

оптимальными смешанными стратегиями p^* , q^* игроков и значением цены игры v^* , с другой стороны:

Теорема. Пусть симметрическая матрица $C = C_{n \times n} = (c_{ij})$ не имеет седлового элемента, а все компоненты стационарной точки функции Лагранжа $L = L(x; \lambda)$ положительны, то есть $x_j^* > 0$, $j = \overline{1, n}$. Тогда для оптимальных смешанных стратегий $p^* = (p_1^*; p_2^*; \dots; p_n^*)$ первого, $q^* = (q_1^*; q_2^*; \dots; q_n^*)$ второго игроков и цены игры $v^* = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} p_i^* q_j^* = p^* \cdot C \cdot q^{*T}$ парной матричной игры с нулевой суммой, заданной платёжной матрицей $C = C_{n \times n} = (c_{ij})$, справедливы следующие равенства: $p^* = q^* = x^*$, то есть $p_j^* = q_j^* = x_j^*$, $j = \overline{1, n}$, и $v^* = \frac{\lambda^*}{2}$.

Доказательство. Согласно условиям теоремы справедливы следующие соотношения

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n c_{ij} x_i^* = \frac{\lambda^*}{2}, & j = \overline{1, n}, \\ \sum_{i=1}^n x_i^* = 1, \\ x_i^* > 0, & i = \overline{1, n}, \end{cases}$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n c_{ij} x_j^* = \frac{\lambda^*}{2}, & i = \overline{1, n}, \\ \sum_{j=1}^n x_j^* = 1, \\ x_j^* > 0, & j = \overline{1, n}. \end{cases}$$

В силу симметричности матрицы $C = C_{n \times n} = (c_{ij})$ эти системы абсолютно совпадают. Первая из этих систем позволяет утверждать, что оптимальная стратегия первого игрока вполне смешана, то есть $p_i^* > 0$, $i = \overline{1, n}$, а применение первым игроком своей оптимальной смешанной стратегии $p^* = x^*$ против любой чистой стратегии второго игрока приводит к ожидаемому выигрышу первого игрока равному по своей величине цене игры $v^* = \frac{\lambda^*}{2}$. Аналогично, вторая система позволяет утверждать, что оптимальная стратегия второго игрока вполне смешана.

**ПРИВЕДЕНИЕ МАТРИЧНОЙ ИГРЫ
К ЗАДАЧЕ КВАДРАТИЧНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ**

то есть $q_j^* > 0$, $j = \overline{1, n}$, а применение вторым игроком своей оптимальной смешанной стратегии $q^* = x^*$ против любой чистой стратегии первого игрока приводит к ожидаемому проигрышу второго игрока равному по своей величине цене игры $v^* = \frac{\lambda^*}{2}$.

Таким образом, соответствующая игра оказалась вполне смешанной [3], для которой оптимальные смешанные стратегии игроков определяются вектором $p^* = q^* = x^*$, то есть $p_j^* = q_j^* = x_j^*$, $j = \overline{1, n}$, а цена игры равна $v^* = p^* \cdot C \cdot q^{*T} = x^* \cdot C \cdot x^{*T} = \frac{\lambda^*}{2}$, ч.т.д.

В случае положительной определённости квадратичной формы z (матрицы C) решение вполне смешанной игры, заданной симметричной платёжной матрицей $C = C_{n \times n} = (c_{ij})$, согласно приведённой теореме сводится к решению соответствующей задачи квадратичного программирования с одним линейным ограничением-равенством и условиями неотрицательности всех переменных.

Пример. Найти оптимальные стратегии игроков и цену игры «Угадайка». Правила данной игры следующие: два игрока одновременно называют или 1, или 2, или 3, при этом первый игрок выплачивает второму 3 условные денежные единицы (УДЕ), если числа совпали, или второй игрок выплачивает первому сумму равную разности большего и меньшего из названных чисел, если числа не совпали.

Решение. Обозначим c_{ij} – выигрыш первого игрока, если он назвал i , а второй игрок назвал j . Тогда по условию имеем

$$c_{ij} = \begin{cases} -3, & \text{если } i = j, \\ |i - j|, & \text{если } i \neq j, \end{cases}$$

где $i = \overline{1, 3}$, $j = \overline{1, 3}$, то есть

$$C = C_{3 \times 3} = (c_{ij}) = \begin{pmatrix} -3 & 1 & 2 \\ 1 & -3 & 1 \\ 2 & 1 & -3 \end{pmatrix}.$$

Очевидно, справедливо равенство $C = C^T$, поэтому платёжная матрица рассматриваемой парной матричной игры с нулевой суммой является симметричной. Исследуем матрицу C на наличие седлового элемента:

$$\alpha = \max_i \alpha_i = \max\{-3; -3; -3\} = -3,$$

$$\beta = \min_j \beta_j = \min\{2; 1; 2\} = 1.$$

Таким образом, $\alpha = -3 < 1 = \beta$, то есть платёжная матрица C игры «Угадайка» не имеет седлового элемента.

Симметричная матрица C задаёт квадратичную форму

$$z = -3x_1^2 - 3x_2^2 - 3x_3^2 + 2x_1x_2 + 4x_1x_3 + 2x_2x_3.$$

Рассмотрим главные миноры матрицы C :

$$\Delta_1 = c_{11} = -3 < 0, \quad \Delta_2 = \begin{vmatrix} c_{11} & c_{21} \\ c_{12} & c_{22} \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} -3 & 1 \\ 1 & -3 \end{vmatrix} = -3 \cdot (-3) - 1 \cdot 1 = 8 > 0,$$

$$\Delta_3 = \det(C) = \begin{vmatrix} -3 & 1 & 2 \\ 1 & -3 & 1 \\ 2 & 1 & -3 \end{vmatrix} = -3 \cdot (-3) \cdot (-3) + 1 \cdot 1 \cdot 2 + 2 \cdot 1 \cdot 1 - 2 \cdot (-3) \cdot 2 - 1 \cdot 1 \cdot (-3) - (-3) \cdot 1 \cdot 1 = -5 < 0.$$

Квадратичная форма отрицательно определена тогда и только тогда, когда все собственные значения её матрицы отрицательны, или, что равносильно согласно критерию Сильвестра, тогда и только тогда, когда главные миноры матрицы квадратичной формы нечётного порядка меньше нуля, а чётного порядка больше нуля [1]. Поэтому данная квадратичная форма z (матрица C) отрицательно определена.

Решим следующую задачу квадратичного программирования:

$$z = -3x_1^2 - 3x_2^2 - 3x_3^2 + 2x_1x_2 + 4x_1x_3 + 2x_2x_3 \rightarrow \max \quad (\text{т.е. } f = -z \rightarrow \min),$$

$$x_1 + x_2 + x_3 = 1,$$

$$x_j \geq 0, \quad j = \overline{1,3}.$$

Её функция Лагранжа имеет вид

$$L = L(x; \lambda) = -3x_1^2 - 3x_2^2 - 3x_3^2 + 2x_1x_2 + 4x_1x_3 + 2x_2x_3 + \lambda(1 - x_1 - x_2 - x_3).$$

Составим для этой функции условия стационарности:

$$\begin{cases} \frac{\partial L}{\partial x_1} = -6x_1 + 2x_2 + 4x_3 - \lambda = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial x_2} = 2x_1 - 6x_2 + 2x_3 - \lambda = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial x_3} = 4x_1 + 2x_2 - 6x_3 - \lambda = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = 1 - x_1 - x_2 - x_3 = 0. \end{cases}$$

Полученная система четырёх линейных алгебраических уравнений с четырьмя переменными x_1, x_2, x_3, λ совместна и определена, при этом её единственным решением является вектором $(x^*; \lambda^*) = (x_1^*; x_2^*; x_3^*; \lambda^*)$, компоненты которого равны

**ПРИВЕДЕНИЕ МАТРИЧНОЙ ИГРЫ
К ЗАДАЧЕ КВАДРАТИЧНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ**

$$\begin{cases} x_1^* = \frac{4}{11} > 0, \\ x_2^* = \frac{3}{11} > 0, \\ x_3^* = \frac{4}{11} > 0, \\ \lambda^* = -\frac{2}{11}. \end{cases}$$

Таким образом, оптимальные смешанные стратегии игроков задаются вектором $p^* = q^* = x^* = (\frac{4}{11}; \frac{3}{11}; \frac{4}{11})$, при этом цена игры равна $v^* = \frac{\lambda^*}{2} = -\frac{1}{11}$.

Общий вывод

Вполне смешанная парная матричная игра с нулевой суммой, заданная симметричной платёжной матрицей, не имеющей седлового элемента, может быть приведена к задаче поиска стационарной точки функции Лагранжа для задачи квадратичного программирования с одним линейным ограничением-равенством и условиями неотрицательности всех переменных. При этом матрицей оптимизируемой квадратичной формы является платёжная матрица исходной игры, оптимальное решение соответствующей задачи квадратичного программирования задаёт оптимальные вполне смешанные стратегии игроков, которые совпадают, а значение цены игры равно половине значения множителя Лагранжа. Предлагаемый метод решения антагонистических игр позволяет расширить сферу применения теоретико-игрового моделирования экономического риска.

Список литературы

1. Интригатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория/ Пер. с англ. Под редакцией А.А. Конюса. – М.: Прогресс, 1975. – 606 с.
2. Романюк Т.П., Терещенко Т.А., Присенко Г.В., Городкова І.М. Математичне програмування: Навч. посібник. – К.: ІЗМН, 1996. -312 с.
3. Петросян Л.А., Зенкевич Н.А., Семина Е.А. Теория игр: Учеб. пособие для ун-тов. – М.: Высш. шк., 1998.- 304 с.
4. Сигал А.В. Основы современной теории портфеля ценных бумаг: Учеб. пособие. – Симферополь: КЭИ КНЭУ, 1998. – 60 с.
5. Сигал А.В. Задача мінімізації портфельного ризику: ігровий підхід// Моделювання та інформаційні системи в економіці. (Машинна обробка інформації): Межвідом. наук. зб.. Вип. 64. – К.: КНЕУ, 2000 – С. 154-159.
6. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. Посібник/ В.В. Вітлінський, П.І. Верчено, А.В. Сигал, Я.С. Наконсчний; За ред. д-ра екон. наук, проф. В.В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.
7. Сигал А.В. Теоретико-игровой метод условной минимизации квадратичной формы// Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины (в контексте глобализации): Материалы Всеукраинской научно-практической конференции – Симферополь, 2004. – С. 39-40.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 339.9.012.23

Унтила Е.Н.

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ГОСУДАРСТВА

В условиях интернационализации экономики главным фактором повышения международной конкурентоспособности является усиление конкурентных возможностей предприятия, укрепление его позиций на мировом и внутреннем рынках, достижение устойчивого развития за счет создания и поддержания долгосрочных конкурентных преимуществ.

Целью данной статьи является выявление значимости и конкурентных особенностей субъектов микроэкономики в процессе интеграции Украины в современные мирохозяйственные связи.

Современные экономические теории связывают конкурентные возможности государства в первую очередь с конкурентоспособностью фирмы и предлагаемого ею товара. При этом особую роль отводят формированию конкурентоспособных кластеров на мировом рынке. [3, с. 35]

Е. Безвужко в своей статье о роли кластера в возрождении экономики, определяет его как совокупность успешно конкурирующих групп фирм в экономике, которые создают взаимозависимые объединения, обеспечивая конкурентные позиции на отраслевом, национальном и мировом рынках. В кластер могут входить не только зависимые друг от друга предприятия, но и организации: университеты, органы стандартизации, торговые ассоциации, которые осуществляют подготовку кадров, отвечают за информационное и техническое обеспечение. [5, с.17]

В отличие от формальных объединений кластерные группы сохраняют экономическую самостоятельность, получая дополнительные возможности от координированных действий, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности каждого из участников. Следовательно, сотрудничество частного и государственного секторов экономики может стать взаимовыгодным и иметь успех на рынке.

Свобода частного предпринимательства, являясь основным признаком рыночной экономики, доказывает объективную необходимость расширения возможностей отечественных предприятий во внешнеэкономической деятельности государства.

Я. Базилюк в своей оценке конкурентоспособности национальной экономики объясняет отсутствие конкурентных возможностей отечественных товаропроизводителей на мировом рынке отголосками советского автаркизма. [1, с. 45] При грамотном подходе к этой проблеме необходимо использовать емкость внутреннего рынка, как предпосылку выхода субъектов экономики на внешний.

В научных исследованиях конкурентоспособность определяется не однозначно. Зарубежные авторы понимают ее как способность страны или фирмы создавать и реализовывать товары высокого качества или по ценам ниже, чем цены конкурентов на аналогичный товар. [2, с. 72]

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ГОСУДАРСТВА

Отечественные экономисты приходят к определению конкурентоспособности, как способности государства обеспечивать сбалансированность своих внешних пропорций и избегать тех ограничений, которые формируются внешнеэкономической сферой, и как способность государства самосоздавать улучшение своих мирохозяйственных связей. [1, с. 5]

В исследованиях мировой организации Экономического форума конкурентоспособность определяется реальными и потенциальными возможностями фирм в существующих для них возможностях проектировать, изготавливать и реализовывать товары, которые по своим ценовым и неценовым характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов.[4, с. 406]

Изучение запросов потребителей - одна из важных составных частей системы маркетинговых исследований. Исследование предпочтений потребителей позволяет выявить комплекс побудительных факторов, которыми руководствуются потенциальные покупатели при выборе товаров. В качестве объекта исследования могут выступать как индивидуальные потребители, так и организации. В процессе исследования необходимо изучить поведение потребителя на рынке, основные факторы мотивации покупательского поведения, тенденции покупательского спроса, определить характеристики и требования потребителей в отношении товаров или услуг конкретного предприятия.

При выработке рыночной стратегии очень важно научиться своевременно, изымать экономически неэффективный товар из производственной программы промышленной фирмы. Как правило, изымаются морально устаревшие на отдельных рынках товары. Ситуацию на рынке необходимо постоянно контролировать, только в этом случае фирма сможет принять правильное решение о производстве новых изделий и снятии устаревших.

При выборе путей повышения конкурентоспособности товара нередко бывает актуальным решение не о запуске нового, не о снятии с производства морально устаревшего, а о модификации товара. Решение о модификации товара принимается в целях удовлетворения особых требований покупателей для получения большей прибыли.

Бесспорным является и развитие такого направления повышения конкурентоспособности товара, как своевременное оказание комплекса услуг, связанных со сбытом и использованием машин, оборудования и другой промышленной продукции и обеспечивающих их постоянную готовность к высокоэффективной эксплуатации, т.е. сервисное обслуживание. При умелой организации сервис является решающим фактором повышения конкурентоспособности товара, так как цены на запасные части в 1,5 - 2,0 раза ниже, чем цены на комплектующие, используемые в производстве.

В основе концепции создания нового товара сегодня лежит не столько соблюдение традиционных стремлений к достижению новых технических и технико-экономических параметров, сколько стремление создать "товар рыночной новизны" с высоким уровнем конкурентоспособности относительно других аналогичных товаров.

После предварительной оценки идеи о создании нового товара (а их этих идей, как правило, изучают множество), в основе которой лежат: тщательный анализ преимуществ потребителя при переходе на покупку новой продукции; емкость рынка и трудности проникновения на него; характер и острота конкуренции по

аналогичной продукции; возможности конкурентов выхода на этот же рынок с аналогичной продукцией, - руководством предприятия изучается оценка экономической эффективности выпуска нового изделия. Эта оценка включает в себя, прежде всего определение экономических параметров изготовления головного образца.

Однако создание нового товара - процесс чрезвычайно сложный, так как помимо конструкторско-технологических решений и модернизации производственной базы речь идет, в конечном счете, о создании такой товарной массы, которая полностью отвечает требованиям рынка. Известно, что значительное количество новых товаров, выведенных на рынок, терпит коммерческий провал: примерно 8 из 10 не оправдывают возлагавшихся на них надежд изготовителей. Основными причинами являются: недостаточное владение состоянием спроса именно на данный товар, технические и эксплуатационные дефекты товара, неэффективная реклама, завышенная цена, непредвиденные ответные действия конкурентов, неверно выбранное время для выхода на рынок, нерешенные производственные проблемы, т.е. в целом неправильно была спрогнозирована конкурентная политика.

Со стороны промышленной фирмы необходимо решение вопроса о собственных возможностях обеспечения такого объема производства товара, который позволил бы овладеть запланированными долями намеченного рынка в целях обеспечения рентабельности производства и сбыта. Очень важен вопрос ресурсного обеспечения предприятия, возможностей приобрести необходимые материалы, комплектующие изделия, полуфабрикаты, привлечь требуемые финансовые ресурсы и необходимые с соответствующим уровнем квалификации кадры.

В международной практике считается целесообразным выпускать не одно изделие, а широкий ассортиментный набор. Чем он обширнее, тем выше вероятность того, что покупатель найдет для себя оптимальный вариант закупки. Чтобы оценить конкурентоспособность товара, необходимо решить широкий круг вопросов и, прежде всего, получить объективную информацию о тех рынках, где уже реализуется или предлагается сбывать товар, о его конкурентах. Анализ рынков уделяется основное внимание. Особенно это относится к оценке тех потребностей, которые предполагаемый товар не удовлетворяет, к выявлению отрицательных и положительных свойств этого товара, которые отмечают потребители. В заключение решается вопрос, соответствует ли в данный момент производимая продукция по техническому уровню и качеству требованиям конечных потребителей, и оценивается конкурентоспособность его в результате комплексного исследования рынка.

Широкое распространение конкуренции под воздействием международного разделения труда и научно-технического прогресса подталкивает производителей к усиленному поиску новых конкурентоспособных товаров и новых рынков их сбыта.

В течение многих десятков лет в нашей стране, в условиях высокой монополизации производителей регулятором производства продукции являлся не реальный спрос, а наоборот - производство и административно-командный механизм распределения регулировали потребление, формировали потребности и вкусы покупателей. В этих условиях проблема конкурентоспособности товара у производителей практически не вставала, а если и возникала, то решалась лишь в отношении той продукции, которая подлежала реализации на внешнем рынке. С

**СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ФИРМЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ГОСУДАРСТВА**

развитием рыночного механизма эта проблема в нашей стране, естественно, резко обострилась, и ее решение потребовало от всех субъектов рынка активного поиска путей и методов повышения конкурентоспособности производимых и потребляемых товаров. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого производителя становится повышение конкурентоспособности производимого им товара для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

В конкурентной политике относительно товара принимаются во внимание прежде всего его функциональное назначение, надежность, долговечность, удобство использования, эстетичность внешнего вида, упаковка, обслуживание, гарантия, сопроводительные документы, инструкции и другие характеристики, т.е. способность товара удовлетворять совокупные потребности покупателя лучше, чем товары-конкуренты. Создание такой потребительской ценности товара, которая включала бы в себя всю совокупность свойства собственного товара, а также сопутствующих ему, является важнейшим условием выживания на рынке.

Таким образом, решение проблемы качества продукции на предприятии – это высокая его популярность у покупателей, это выход так же на внешний рынок, это основа для получения максимальной прибыли, роста капитала.

В условиях открытой экономики конкурентоспособность может определяться и как способность страны (фирмы) противостоять международной конкуренции на собственном рынке и на рынках других стран. Это многоплановая экономическая категория, которую можно рассматривать на уровне фирмы, на отраслевом уровне и на уровне государства в целом. Однако среди уровней просматривается естественная взаимосвязь: страновая и отраслевая конкурентоспособности, в конечном счете, зависят от способности конкретных производителей выпускать конкурентоспособные товары. Следовательно, рыночное состязание предприятий и конкуренция стран, в которых они расположены, оказывают взаимное влияние.

Конкурентоспособность во многом зависит от желания и умения персонала фирмы работать. Поэтому следует уделять внимание такому фактору как трудовая этика. Во многих даже развитых странах не доставляет чувства того, что работа представляет собой нечто самоценное. Приверженность традициям фирмы безусловно имеет свои преимущества, однако в борьбе с конкурентами, обладающими совершенно иной ментальностью, готовыми быстро отреагировать на любое желание клиента, эти преимущества сходят на нет. Следовательно, необходимо учесть такой фактор как гибкость и готовность к самосовершенствованию. Препятствия доступу иностранных товаров на внутренний рынок, возможности иностранным гражданам получить контрольный пакет акций в предприятии, склонность к переоценке собственных возможностей и достоинств, нежелание изучить мировой опыт говорят о недостатке такого фактора как открытость внешнему миру.

Среди украинских компаний в экспорториентированном секторе производства заняты лишь те, которые обладают реальной международной конкурентоспособностью. Сегодня нельзя не учитывать, что на мировом рынке поступательные процессы поиска новых машин и технологий, более совершенных товаров не останавливаются ни на миг. Объективно украинские производители отстали от этого стремительного движения, и выход из сложившегося положения единственный – повышать уровень своих конкурентных возможностей, а для этого

нужны более жесткие критерии оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Во многом этот уровень определяется получением согласия ведущих международных фирм не только приобретать у предприятия продукцию, но и активно сотрудничать с ним на взаимовыгодных партнерских условиях. Именно так формируется современный потенциал предприятия, и повышаются его конкурентные возможности.

Как свидетельствует зарубежный опыт, сотрудничество, выполнение части заказов по поручению авторитетных фирм являются одной из наиболее прогрессивных форм взаимоотношений партнеров в современном мировом бизнесе. Все в большей степени фирмами, способными выдерживать сильную конкуренцию, становятся те, которые находят новаторские пути кооперирования и сотрудничества, часто даже с соперниками.

Главной целью концепции обеспечения конкурентоспособности национальной экономики Украины становится формирование организационно-правовых основ ее функционирования для создания возможностей усовершенствования всех субъектов экономической деятельности. Реализация этой цели возможна при условии соблюдения принципов баланса интересов этих субъектов, паритетности развития всех сфер экономики и стимулирования деловой активности в стране. [1, с. 120]

Национальное производство по многим направлениям значительно отстает в развитии даже от постсоциалистических стран. Выпуск товаров нового качества и дополнительные возможности его сбыта, как известно, связаны с развитием в государстве НТП. Следовательно, для Украины назрела объективная необходимость сделать технологический рывок в производственном секторе экономики, что обеспечит потребности промышленности и конкурентные преимущества страны на мировом рынке. Это видится возможным, учитывая имеющиеся в государстве научно-технический потенциал и высокий уровень квалификации кадров.

В соответствии с рассмотренными выше принципами, основой конкурентоспособности национальной экономики в условиях интеграции станет создание эффективного функционирования народного хозяйства страны и его субъектов на основе инновационных процессов, что обеспечит их стабильное развитие и процветание.

Список литературы

1. Базилюк Я.Б. Конкурентоспособность национальной экономики: сущность и способы обеспечения.- К.:НИСИ, 2002.-132 с.
2. Международные экономические отношения / А.С. Филипенко, С.Я. Боринец, В.А. Вергун и др..- К.: Либідь, 1992. –255 с.
3. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – 658 с.
4. Основы внешнеэкономических знаний : Учебник для экономического образования / Под ред И.П. Фламинского. –М.: Международные отношения., 1990.
5. Безвушко Е. Кластеры и их роль в возрождении экономики / Персп. Дослід. – 1999. - № 2. – С.17

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 330.16.; 502.335.

Хлобистов Є.В., Черниш І.В.

ДИНАМІКА НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ПРИРОДНОГО ТА ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ В УКРАЇНІ (СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ)

Протягом 1999-2002 років надзвичайні ситуації (НС) в Україні мали тенденцію до поступового зниження. Так, якщо у 2000 році тільки НС техногенного характеру відбулися у 237 випадках, то у 2002 – у 198 випадках, від яких загинуло 311 осіб і 307 травмовано. Найбільша кількість загиблих припадає на Донецьку (91) та Львівську (84) області, остання також займає перше місце за кількістю поранених (161 особа).

Аналізуючи джерела виникнення техногенних НС у 1999-2002 рр., можна беззаперечно виділити трьох постійних лідерів – промислове виробництво, транспортні послуги та зв'язок, а також житлово-комунальне господарство. При цьому загальна кількість НС, завданих цими галузями, залишається більш-менш сталою (209 в 1999 р., 210 в 2000 р., 208 в 2001, 183 в 2002 р.), змінюється лише їх розподіл в межах цієї групи.

Таблиця 1

Галузевий розподіл надзвичайних ситуацій техногенного характеру.

Галузі	Роки			
	1999	2000	2001	2002
Освіта	2	3	1	1
Культура та мистецтво	1	0	0	0
Житлово-комунальне господарство	61	57	49	42
Промисловість	73	84	78	81
Транспорт і зв'язок	75	69	81	60
Сільське господарство	1	3	2	3
Охорона здоров'я, фізична культура і соціальне забезпечення	0	1	0	0
Управління	0	1	0	0
Торгівля і громадське харчування	0	1	0	0
Інші види діяльності сфери матеріального виробництва	10	18	12	11
<i>Всього</i>	223	237	223	198

Таблиця 2.

Розподіл надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру в 2002 р.

№ п/п	Області	Всього НС	Клас НС			Збитки (тис. грн.)
			Техногенного характеру	Природного характеру	Іншого характеру	
1	АР Крим	88	14	9	65	165853,40
2	Вінницька	91	8	8	75	7514,29
3	Волинська	21	5	14	2	395,60
4	Дніпропетровська	92	21	6	65	575,59
5	Донецька	116	57	9	50	19326,16
6	Житомирська	65	7	7	51	17142,60
7	Закарпатська	55	5	10	40	480,00
8	Запорізька	143	12	4	127	62,68
9	Івано-Франківська	72	4	11	57	41220,31
10	Київська	78	8	6	64	5798,60
11	Кіровоградська	105	9	8	88	2062,60
12	Луганська	100	27	5	68	5631,65
13	Львівська	89	26	13	50	760,11
14	Миколаївська	55	10	10	35	909,58
15	Одеська	110	17	9	84	15865,40
16	Полтавська	50	10	3	37	4598,60
17	Рівненська	52	8	14	30	1968,31
18	Сумська	76	8	5	63	555,71
19	Тернопільська	55	7	9	39	5825,12
20	Харківська	24	14	3	7	1151,24
21	Херсонська	48	11	7	30	617,11
22	Хмельницька	44	6	6	32	4938,00
23	Черкаська	45	11	4	30	889,30
24	Чернівецька	56	11	7	38	31891,40
25	Чернігівська	33	3	7	23	2265,82
26	м. Київ	116	11	0	105	145,72
27	м. Севастополь	25	3	2	20	14,00
Всього		1904*	331*	196*	1375	338458,88

**ДИНАМІКА НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ПРИРОДНОГО
ТА ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ В УКРАЇНІ
(СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ)**

Примітка: * – дані не співпадають з даними Таблиці 1 у зв'язку з тим, що деякі НС регіонального масштабу охопили декілька областей і кожна з них враховувалась, як одна НС, а у цій таблиці вони відображені по кожній охопленій області.

У 2002 р. в Україні відбулося 1904 надзвичайні ситуації: 527 природного та техногенного, 1375 - іншого характеру. По кількості надзвичайних ситуацій (більше 100) передували Запорізька, Донецька, Одеська та Кіровоградська області, а також м. Київ. При цьому в Донецькій області відбулися близько п'ятої частини НС техногенного характеру. Від природних НС найбільше потерпає Західна Україна – Рівненська, Волинська, Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська – та Миколаївська області. Загальні збитки від НС 2002 року становили близько 338,5 млн. грн. Найбільші збитки – близько половини – від НС усіх класів понесла Автономна Республіка Крим, за якою слідують Івано-Франківська (12%), Чернівецька (9%), Донецька (6%), Житомирська (5%) та Одеська (4,7%) області.

В 1998-2002 рр. Україна зазнала збитків від техногенних НС на суму 275,841 млн. грн. Найбільше матеріально постраждали Донецька та Закарпатська області, які втратили більше 50 млн. грн. кожна, Одеська, Луганська – більше 20 млн. грн., Івано-Франківська, Київська та Львівська області – більше 10 млн. грн.

Пік матеріальних збитків від НС техногенного характеру в 1998-2002 рр. приходить на 2000 рік – близько 120 млн. грн., в той час як в 2001 і 2002 році ця сума була вдвічі меншою. В окремих областях тенденція до зниження не зберігається. Так 2002 р. в Донецькій та Кіровоградській областях відмічається більше, ніж 10-кратне збільшення матеріальних збитків у порівнянні з 2000 р., а в Рівненській, Херсонській та Черкаській областях та АР Крим цей показник перевищує 100 разів. Найменші сумарні збитки техногенного характеру (менше 1 млн. грн.) за 1998-2002 рр. спостерігаються у Черкаській та Рівненській областях, а також м. Києві. У 2002 р. визначалися не тільки матеріальні збитки від НС, а й матеріальні затрати на їх ліквідацію. За даними МНС України вони становили 435,5 тис. грн.

З лютого 2002 р. розрахунок збитків від наслідків НС здійснюється за Методикою оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру. Ця Методика унормувала процедури визначення збитків та стала керівним документом для регіональних відділень МНС України та уповноважених органів виконавчої влади й місцевого самоврядування. Застосування означеної Методики дещо спрощує процес визначення збитків, хоча і потребує залучення фахівців з економічних підрозділів місцевих адміністрацій чи залучення відповідних фахівців з визначення збитків для окремих видів реципієнтів. За процедурою визначення збитків від НС при місцевому органі виконавчої влади створюється Державна комісія з питань ліквідації наслідків НС, у повноваження якої і входить задача визначення матеріальних збитків.

ХЛОБИСТОВ Є.В., ЧЕРНИШ І.В.

Таблиця 3
Збитки від надзвичайних ситуацій техногенного характеру у 1998-2002 рр.
(тис. грн.).

Область	1998	1999	2000	2001	2002
Автономна республіка Крим	125,0	25,00	10,0	479,84	1050,00
Вінницька	35,0	45,00	900,00	68,32	1335,11
Волинська	27,0	39,00	1038,60	14,50	12,0
Дніпропетровська	345,0	295,00	6610,00	482,60	40,76
Донецька	1540,0	1620,00	2340,0	31187,28	26406,6
Житомирська	843,21	90,00	287,00	50,99	85,04
Закарпатська	18,0	54,00	56324,42	32,0	0,0
Запорізька	358,05	290,00	15,0	350,15	27,0
Івано-Франківська	186,00	3561,00	4761,80	235,6	7041,20
Київська	302,10	189,00	7345,00	329,40	3804,70
Кіровоградська	172,0	255,00	108,00	6015,57	1849,76
Луганська	7143,62	2545,00	6416,60	1560,50	4190,07
Львівська	2006,10	8100,00	405,90	729,63	202,40
Миколаївська	175,0	195,00	1100,00	1501,00	24,0
Одеська	845,0	2140,00	16600,00	3687,50	5300,00
Полтавська	593,29	78,00	4014,70	229,00	27,00
Рівненська	69,30	41,00	1,00	277,29	184,93
Сумська	5032,43	148,00	70,00	308,00	479,70
Тернопільська	22,0	55,00	6600,00	97,94	12,0
Харківська	196,88	165,00	377,80	81,18	670,44
Херсонська	143,10	47,00	10,0	2692,00	617,11
Хмельницька	135,50	168,00	2700,00	4,73	23,0
Черкаська	47,00	134,00	10,0	1,32	664,00
Чернівецька	60,60	70,00	851,50	611,00	5445,40
Чернігівська	121,10	55,00	503,50	857,52	10,0
м. Київ	500,00	72,00	43,0	78,33	124,36
м. Севастополь	12,0	869,00	161,84	236,52	11,00
ВСЬОГО:	21054,28	23344,0	119605,66	52199,71	59637,58

Збитки розраховуються прямим розрахунком, тобто не враховуються каскадні та опосередковані втрати, які можуть у декілька разів перевищувати втрати прямого розрахунку. Так, експертні дослідження низки НС техногенного характеру довели, що відповідно до масштабів НС опосередковані та каскадні збитки зростають у

**ДИНАМІКА НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ПРИРОДНОГО
ТА ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ В УКРАЇНІ
(СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ)**

більшій пропорції, ніж відповідне зростання прямих збитків. Для НС регіонального значення каскадні та опосередковані збитки перевищують прямі розрахункові у 2-5 раз, для НС загальнодержавного чи міжнародного значення – до 10 разів. Так, для модельованої аварії на ЗАТ “ЛукоР”[3] опосередковані втрати, за експертними оцінками, становили близько 450 млн. грн., розрахункові, за Методикою (2002) – 214,8 млн. грн., оцінка збитків, що була проведена відповідною комісією після аварії, була майже у тричі нижчою, аніж визначено експертним дослідженням згідно Методики¹. До речі, виникає проблема відшкодування збитків. Так, наприклад, з табл.4 видно, що у 2000 р. було відшкодовано близько 21% збитків від аварійного забруднення навколишнього середовища, а в 2001 р. цей показник сягнув рівня 53%. Великі підприємства не в змозі відшкодувати ті збитки, які були задані усім реципієнтам внаслідок НС. Тобто, для ефективного застосування Методики на практиці необхідно розробляти й механізми відшкодування збитків та застосовувати більш жорсткі заходи щодо попередження НС. При затвердженні Методики на робочих нарадах у Кабінеті Міністрів України неодноразово зверталась увага на доцільність розробки Порядку відшкодування збитків від наслідків НС, який має спиратися на означену Методику.

Таблиця 4.

Аварійні забруднення довкілля та надзвичайні екологічні ситуації у 2000-2001 рр. (за “Статистичним щорічником України”, 2001 р.[2]).

	Кількість випадків		Заподіяні збитки						
			Нараховано, тис.грн.		Відшкодовано				
					тис.грн.		% від нарахованих		
2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001		
Аварійні забруднення об'єктів навколишнього середовища		138	148	73931,2	7334,2	15844,8	3889,6	21,4	53,0
в тому числі, забруднення	водних ресурсів	68	96	20537,0	4942,1	15777,5	3814,9	76,8	77,2
	атмосферного повітря	14	8	271,4	112,7	-	24,5	-	21,7
	земельних ресурсів	56	44	53122,8	2279,4	67,3	50,2	0,1	2,2
Надзвичайні екологічні ситуації		1	7	857,1	56,7	-	1,1	-	1,9

¹ Аварійна ситуація на ЗАТ “ЛУКОР” розглядається на основі умовного дослідницького моделювання, що базувалось на реальному випадку, що мав місце наприкінці 90-х років.

ХЛОБИСТОВ Є.В., ЧЕРНИШ І.В.

в тому числі	масова загибель або забруднення ресурсів рослинного світу	-	3	60,1	52,3	-	-	-	-
	масова загибель риби	1	4	797,0	4,4	-	1,1	-	25,0
	забруднення або пошкодження об'єктів території природно-заповідного фонду	-	-	-	-	-	-	-	-
	Радіаційні аварії	8	4	37,2	-	-	-	-	-

Перешкоджає ефективному розв'язанню цих проблем слабкий розвиток екологічного страхування та перестраховування, кваліфікованого екологічного аудиту, нестабільне становище контролюючих органів Міністерства охорони навколишнього природного середовища (Міністерство протягом свого існування не пропрацювало і 5 років у стабільному організаційному середовищі) тощо.

Враховуючи тенденцію до зменшення суми матеріальних збитків від техногенних надзвичайних ситуацій в 2000-2002 рр., МНС України прогнозує подальше зниження вищевказаного показника в 2003 р., приблизно 10,0-13,0 млн.грн., і поступове його збільшення в 2004-2005 рр. Лише за найгірших умов у 2005 р. сума збитків сягне рівня 2002 р. Ця тенденція прослідковується як для загальної суми збитків, так і для окремо взятих областей. Але при цьому змінюються територіальні акценти. В той час, як в останні роки найбільш техногенно небезпечними регіонами були Донбас та Закарпаття, в 2003-2005 рр. останне, за прогнозами, віддасть свої позиції Львівській, Дніпропетровській та Одеській областям.

Таблиця 5.

Прогноз збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного характеру у 2003-2005 рр. за розрахунками МНС України (тис. грн.).

Області	2003		2004		2005	
	мінімальний варіант	максимальний варіант	мінімальний варіант	максимальний варіант	мінімальний варіант	максимальний варіант
Донецька	1000	2500	1500	3000	2500	10000

**ДИНАМІКА НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ПРИРОДНОГО
ТА ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ В УКРАЇНІ
(СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ)**

Луганська	1000	2500	1500	3000	2000	8000
Львівська	250	1000	500	1500	800	6000
Дніпропетровська	70	1500	200	2000	400	5000
Одеська	300	1500	500	1700	800	5000
Кіровоградська	100	350	200	500	300	2000
Харківська	150	500	250	700	500	2000
м. Севастополь	400	600	200	800	400	2000
Запорізька	50	250	100	400	250	1500
Херсонська	20	250	40	350	100	1500
Сумська	70	200	100	300	200	1200
АРКрим	10	150	20	300	50	1000
Вінницька	30	100	50	250	150	1000
Київська	180	250	250	350	350	1000
Миколаївська	40	150	100	250	200	1000
Полтавська	30	150	50	250	100	1000
Рівненська	30	100	50	200	100	1000
Хмельницька	25	150	40	200	100	1000
Черкаська	10	100	25	200	100	1000
Чернівецька	50	70	70	150	150	1000
Чернігівська	20	100	50	200	150	1000
Тернопільська	25	100	50	150	100	800
м. Київ	30	100	50	100	100	700
Волинська	10	50	25	150	100	500
Івано-Франківська	50	150	100	200	150	500
Житомирська	10	50	50	100	150	400
Закарпатська	5	20	25	100	50	250
ВСЬОГО:	3965	12940	6095	17400	10350	57350

Прогноз збитків від НС техногенного характеру був проведений за умов збереження основних тенденцій надзвичайних подій, що склалися у 1998-2002 роках. Прогноз на 2003-2004 роки спирається на реалізацію низки заходів з попередження НС техногенного характеру та технічне переозброєння підприємств, що становлять підвищену техногенну небезпеку, яке розпочато у 2002 р. До 2005 р. буде посилюватись зношення фондів, у т.ч. й природоохоронного призначення, що викличе збільшення збитків від ймовірних аварій і техногенних катастроф. Однак, навіть одна велика техногенна катастрофа загальнодержавного чи міжнародного значення може підвищити прогнозований рівень збитків у декілька разів.

Таким чином, динаміка НС свідчить про необхідність посиленої розробки механізмів забезпечення населення і територій від наслідків НС, зокрема методичного і нормативного характеру. Досвід російських фахівців свідчить, що зниження ймовірності виникнення НС обумовлюється наступними заходами [1]: 1) створення

нормативно-правової і методичної системи страхового захисту населення і територій; 2) вдосконалення методики визначення обсягів матеріального резерву на регіональному рівні для попередження і ліквідації наслідків НС; 3) вдосконалення нормативно-методичного забезпечення розробки і впровадження інвестиційних програм у галузі попередження і ліквідації НС; 4) вдосконалення, а інколи, і принципове оновлення, методичного забезпечення організації і проведення робіт з оцінки і прогнозування соціально-економічних наслідків НС; 5) формування системи фінансового менеджменту та лізингових операцій в галузі попередження НС; 6) використання комерційних проектів для часткового фінансування заходів з попередження та ліквідації наслідків НС.

Отже, науковцям академічних і галузевих інститутів та фахівцям МНС України доцільно посилити увагу до наступних механізмів забезпечення природно-техногенної безпеки:

створення системи пришвидшеної амортизації основних виробничих фондів природоохоронного призначення та спрямованих на зниження аварійності функціонування технологічного об'єкту;

створення нормативно-правової, узгодженої та прозорої системи обов'язкового страхування об'єктів підвищеної природно-техногенної небезпеки;

створення правового і методичного забезпечення міжнародного перестраховування особливо небезпечних об'єктів на основі пільгового оподаткування відповідних інвестиційних та кредитних надходжень;

зміцнення матеріально-технічної бази воєнізованих і аналітичних формувань МНС України за рахунок перерозподілу коштів від санкцій за порушення норм безпеки функціонування промислових об'єктів;

посилення державної уваги до ареалів і об'єктів підвищеної аварійності та виявлення суб'єктів господарювання, неспроможних самостійно підвищувати рівень природно-техногенної безпеки, з подальшою їх санацією;

заохочення громадського почину до контролю за станом природно-техногенної безпеки на місцевому та об'єктовому рівнях.

Список літератури

1. Государственный доклад о состоянии защиты населения и территорий Российской Федерации от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в 2002 году. – М.: ФЦ ВНИИ ГОЧС, 2003. – 178 с.
2. Статистичний щорічник України за 2001 р.: Довідкове видання / Державний комітет статистики України / За ред. О.Г.Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 566 с.
3. Хлобистов Є.В. Прогнозування та попередження збитків від надзвичайних ситуацій техногенного характеру (методичні аспекти) // Економіка промисловості. – 2002. – №2. – С.141-152.

Поступило в редакцію 2 декабра 2004 г.

УДК 65.01:378

Чепоров В.В.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В КЛАССИЧЕСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ

ВВЕДЕНИЕ

Что такое бизнес-образование? В Украине обычно под бизнес-образованием в широком смысле понимают подготовку студентов по направлению «Менеджмент» и/или по направлению «Экономика и предпринимательство», а в узком смысле – подготовку магистров деловой администрации. Традиционно считается, что высшим уровнем бизнес-образования являются программы MBA. Ныне в Украине шесть бизнес-школ предлагают программы MBA [1]. Пять из них сконцентрировано в Киеве и одна – во Львове. Традиционное образование на уровне бакалавра, специалиста и магистра имеет гораздо более широкую географию. По данным Министерства образования и науки Украины специальность «Менеджмент организаций» – самая распространенная среди вузов Украины. Осмелимся высказать точку зрения, что такая популярность связана с кажущейся простотой подготовки менеджеров, как со стороны спроса, так и со стороны предложения.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

С началом перехода Украины к рыночной экономике большое количество традиционных «политических экономистов» (американская терминология) и специалистов в других областях знаний (обычно «технарей») переключились на подготовку экономистов и менеджеров. Как правило, достаточно было прочтения одной книги, чтобы стать «специалистом» в области менеджмента. Некоторые выпускники наших вузов продолжают эту «традицию». Так, вызывает удивление, что многие наши молодые вузовские коллеги, недавние студенты, называют среди читаемых ими курсов стратегический менеджмент. Любые функциональные знания для таких преподавателей – это проза.

Тезис первый. Нельзя быть хорошим специалистом в области менеджмента, не будучи специалистом-функциональщиком (технологом, бухгалтером или маркетологом).

Почему же такое существенное различие в количестве высших учебных заведений, занимающихся подготовкой традиционных специалистов или магистров, и новых школ бизнеса? На мой взгляд, самым существенным моментом является цена. Цена за обучение в украинских бизнес-школах колеблется [1] от 3600 долларов во Львовском институте менеджмента до 10750 в Киево-Могилянской бизнес-школе. В украинских условиях потребителю образовательных услуг сложно понять, почему образование в Киево-Могилянской бизнес-школе в 10 раз лучше, чем во Львовском национальном университете (см. таблицу 1).

ЧЕПОРОВ В.В.

Разница в ценах между ЛИМом и ЛНУ уже меньше, но все равно существенная.

Цены за обучение на экономических и менеджерских специальностях в некоторых классических университетах Украины [2] в 2002/2003 учебном году (грн.)

Таблица I

Высшие учебные заведения и специальности экономического и менеджерского направления	Годовая плата за обучение
Львовский национальный университет	
Экономическая кибернетика, информационные системы в менеджменте, экономическая статистика	2546
Финансы, учет и аудит, экономика предприятий, менеджмент организаций, банковское дело, экономическая теория	3820
Харьковский национальный университет	
Все специальности	4158
Экономическая кибернетика	2287
Запорожский государственный университет	
Экономическая кибернетика	2000
Финансы, менеджмент организаций	2700
Учет и аудит	2300
Менеджмент внешнеэкономической деятельности	3100
Таврический национальный университет	
Все специальности	3000

Тезис второй. Потребители образовательных услуг позиционируют образовательные продукты (магистерские программы) классических государственных вузов и бизнес-школ как близкие.

Возможно ли сближение цен на программы MBA и классических украинских вузов? Весьма маловероятно в краткосрочном периоде. Школы бизнеса не пойдут на это по «идейным соображениям» и по соображениям собственников этого прибыльного бизнеса. За счет стратегии дифференцирования они достигают прибыльности при меньших количествах студентов, но и меньших затратах на обеспечение учебного процесса. Классические вузы со сформировавшейся инфраструктурой пытаются максимально использовать имеющиеся ресурсы, организуя обучение в две, а то и три смены. Топ-менеджеры классических государственных вузов пытаются максимизировать текущие доходы вузов. Трудно не согласиться с К. Друри [3], который придерживается точки зрения, что основной целью компании является максимизация ценности будущих чистых денежных потоков, или, более точно, максимизация чистой приведенной стоимости будущих поступлений наличных средств. Как мне кажется, тезис Друри [3] о том, что «было бы излишним упрощением утверждать, что максимизация прибыли – единственная цель компании. Некоторые руководители организаций стараются через бизнес заложить основы для личного могущества и построить собственную империю»,

вполне подходит для оценки тенденций в украинском государственном высшем образовании. Государственная форма собственности, отсутствие публичного контроля за деятельностью руководителей государственных вузов создает ситуацию, подобную той, в которой находились государственные предприятия в 90-х годах, и часть из которых продолжает находиться и сейчас. К чему привела задержка с приватизацией - видно невооруженным глазом.

Тезис третий. Цель собственников школ-бизнеса и топ-менеджеров государственных вузов одна и та же – максимизация приведенных чистых денежных потоков. Разница лишь в оценке горизонта. Топ-менеджеры планируют на более короткие сроки, поэтому ставки дисконтирования должны быть у них очень высокими.

Короткий горизонт не мотивирует топ-менеджеров государственных вузов финансировать высокочувствительный запуск программ MBA в условиях их узкого сегмента рынка. Они предпочитают формировать широкий портфель традиционных бакалаврских и магистерских программ. Такой портфель классических университетов содержит несколько десятков специальностей. Абсолютный рекорд, вероятно, принадлежит Восточно-украинскому национальному университету, чей портфель содержит около 70 специальностей. Такой подход позволяет классическим университетам доминировать на своем географическом сегменте рынка и быть ценовым лидером. Университеты других регионов стараются проникнуть на «чужие» географические сегменты с помощью филиалов или учебно-консультационных центров.

Тезис четвертый. Основная конкуренция в экономическом и менеджерском образовании осуществляется на географических сегментах. Соответствующие программы выступают как товары-заменители, и основным фактором является цена.

Подтверждением данного тезиса являются материалы Итоговой коллегии Министерства образования и науки Украины по вопросу "О состоянии и перспективах развития высшего образования и науки в Украине (по материалам деятельности высших учебных заведений)", прошедшей 28 февраля 2003 года [2]. Коллегия отметила, что в контексте сети крайне важной проблемой стало функционирование филиалов вузов. «Их создание было обусловлено необходимостью приближения места представления образовательных услуг к месту проживания студентов. Однако, к сожалению, в целом позитивное явление приобрело гипертрофированные формы. Только за последние 2 года количество внебазовых подразделений увеличилось с 438 до 710. Главное же в том, что в большинстве из них отсутствуют возможности осуществлять качественное образование». Проверки Министерства показали, что в большинстве случаев отсутствуют правовые основы их создания; несоответствие содержания деятельности названию; отсутствие надлежащего кадрового и методического обеспечения; деятельность без лицензии, либо превышение лицензионных объемов; отсутствие согласия с областными органами управления, что предусмотрено законодательством и открытие подготовки специалистов по специальностям, которыми область перенасыщена.

Практические данные опроса студентов УКЦ ТНУ, проведенного автором, показали, что 50% студентов не согласились бы на обучение на базовой территории вуза в другом городе ни при какой скидке за обучение.

Таким образом, руководство государственных вузов поступает как хороший менеджер, понимая, что основная конкуренция существует на географических сегментах. В этом случае нет смысла позиционировать программу, поскольку позиционируется сам вуз. Короткий горизонт не стимулирует развитие стратегического планирования в вузе, цели топ-менеджеров вступают в явный конфликт с целями общества.

Интересный феномен возник в поведении некоторых коммерческих вузов. Они, как «рыбы-прилипалы», территориально расположились рядом с лидером в отрасли, и за низкую плату «подбирают» отчисленных студентов, помогая им не потерять год в обучении.

В научном и прикладном аспекте анализ региональных образовательных предпочтений является достаточно интересным. По данным Министерства образования и науки Украины, [2] в восьми областях Украины (Киевская, Одесская, Закарпатская, Волынская, Кировоградская, Донецкая, Черниговская и Тернопольская) на начало 2002/2003 снизилась доля студентов, обучающихся в вузах 3-4 уровня аккредитации не за государственный счет, несмотря на рост данного контингента в целом по Украине с 60,2% до 63,4%. Велико различие между разными областями Украины (от 48,2% в Днепропетровской области до 74,4% в Тернопольской). На вопрос, что явилось основным фактором: увеличение количества бюджетных мест или уменьшение притока коммерческих студентов в вузах этих областей, сайт Министерства ответа не дает.

Исследование автора [4] зависимости количества абитуриентов Таврического национального университета в 2000 году от расстояния между Симферополем и местом проживания студента свидетельствует, что в среднем спрос на дневное обучение является эластичным для небольших расстояний (приезд к месту учебы и отъезд к месту жительства в течение одного дня), и неэластичным для больших, однако зависит и от специальности. Например, на специальность "Английский язык и литература" на коммерческой основе в ТНУ (Симферополь) поступило 3 абитуриента из Керчи, а на ту же специальность, но за меньшую плату в Керчи (расстояние 220 км) – 47 человек.

Интересным в практике УКЦ ТНУ является тот факт, что в разных регионах существуют разные приоритеты у абитуриентов. Так, на заочную форму обучения в Керчи наибольшее число поступило на специальность "Английский язык и литература", в Севастополе - на "Правоведение", в Евпатории и Армянске - на "Финансы", в Ялте - на "Психологию", в Феодосии - на "Географию". Этот феномен требует дальнейших исследований.

Высокими остаются доли абитуриентов и студентов из сельских районов для специальностей "Украинский язык и литература" и "Крымско - татарский язык и литература", что в целом является предсказуемым в условиях традиционно русскоязычных городов Крыма. Большая доля сельской молодежи на специальностях "Менеджмент внешнеэкономической деятельности" и "Менеджмент организаций" также требует дальнейших исследований.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В КЛАССИЧЕСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ

Снижение доли абитуриентов и студентов из сельских районов является социальной проблемой. Качество подготовки сельской молодежи в целом ниже, чем городской, в первую очередь, за счет недостаточного финансирования среднего образования из местных бюджетов.

Большой портфель специальностей классических университетов позволяет лучше реализовывать предпочтения абитуриентов. Несмотря на бытующий среди их родителей подход - мой ребенок не знает математики, неграмотно пишет, слабо разбирается в географии и не переносит вида крови, поэтому может учиться на экономическом или юридическом факультете, - большинство абитуриентов делают свой выбор осознанно. В работе [5] предлагается модель, основой которой является ранжирование студентами элементов образовательных программ (учебных дисциплин) перед и после прочтения данной дисциплины. Студентам специальности «Финансы» было предложено проранжировать учебные дисциплины с точки зрения их полезности для будущей работы. В результате была отмечена высокая корреляция между предпочтениями студентов всех пяти лет обучения и сделан вывод, что данные студенты определяют свои предпочтения дисциплин перед поступлением в университет: они могут сравнить ожидаемое содержание учебной дисциплины с фактическим содержанием, т.е. оценить качество того товара, который он покупает – образовательную программу данного университета. Результаты анализа показывают, что студентов специальности «Финансы» можно разделить на две группы: большая ориентирована на макроуровень, меньшая - на бизнес. Слушатели, получающие второе высшее образование, в большей степени ориентированы на бизнес-дисциплины.

Тезис пятый. У студентов, получающих экономическое и бизнес-образование, представления о их будущей работе и потребностях в дисциплинах формируется еще до поступления в университет.

Нельзя не сказать о влиянии Болонского процесса на высшее образование в Украине. На мой взгляд, потенциальная мобильность студентов и преподавателей в первую очередь коснется вторых. Сильная конкуренция на географических сегментах будет способствовать перетеканию наиболее квалифицированных преподавателей в вузы, работающие на сегментах с большей емкостью и большей платежеспособностью студентов. Это будут Киев и, возможно, еще несколько крупных городов Украины. Интересными для украинских преподавателей могут оказаться вузы Польши и России, особенно последней, в связи с наметившейся агрессивной образовательной политикой по привлечению лучших абитуриентов и преподавателей из СНГ.

ВЫВОДЫ

Таким образом, региональная концентрация бизнес-школ, вероятно, является правильной, однако в долгосрочной перспективе. Рассмотрение долгосрочной перспективы в государственных вузах - явление нетипичное.

Данные исследования свидетельствуют, что у студентов, получающих экономическое и бизнес-образование, представления о их будущей работе и

потребностях в дисциплинах формируется еще до поступления в университет. При этом нельзя быть хорошим специалистом в области менеджмента, не будучи специалистом-функциональщиком (технологом, бухгалтером или маркетологом).

Основная конкуренция в экономическом и менеджерском образовании осуществляется на географических сегментах. Соответствующие программы выступают как товары-заменители, и основным фактором является цена. Потребители образовательных услуг позиционируют образовательные продукты (магистерские программы) классических государственных вузов и бизнес-школ как близкие.

Цель собственников школ-бизнеса и топ-менеджеров государственных вузов одна и та же – максимизация приведенных чистых денежных потоков. Разница лишь в оценке горизонта. Топ-менеджеры планируют на более короткие сроки.

Список литературы

1. Канищенко О.А. Бизнес-освіта в Україні: Нові тенденції та перспективи в перехідній економіці // «Бізнес освіта як бізнес: Якість послуг і соціальна відповідальність» Матеріали 5 щорічної міжнародної конференції «Розбудова менеджмент-освіти в Україні» (Харьков, 13-15 листопада 2003 р.) Київ, СЕУМЕ, 2003, с.47-55
2. Сайт Министерства образования и науки Украины (www.mon.gov.ua)
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.- 1071 с.
4. Чепоров В.В. Дистанційна освіта: соціально-економічний аспект. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Дистанційне навчання у ХХІ столітті (Щорічник наукових праць): Наукові доповіді на міжнародній науково-практичній конференції, м.Львів, 9-10 жовтня 2000/ НАН України, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2001.- Вип . XXVII.- 203 с. с.102-105.
5. Чепоров В.В., Чепорова Г.Е. Является ли студент уместным агентом для оценки качества образования? Сборник научных трудов "Глобальная интеграция программ последипломного образования GIGP2003".- Киев, 2003.- с. 69-73

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

УДК 330.3

Быстрова М.В.

ТЕОРИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВЫБОРА В СОВРЕМЕННОМ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМЕ

Одним из направлений современного институционализма является теория общественного выбора, в которой преобладают рациональное поведение и соответствующее ему принятие решения потребителя. Однако в последнее десятилетие исследования в области экономической психологии, связанные с поведением потребителя на рынке товаров и услуг, выявили не менее значимую компоненту принятия решения – аффективное поведение, в котором окончательный выбор определяют эмоции. В связи с этими выводами в теории общественного выбора формируется направление исследований индивидуального выбора потребителя, основные результаты которой нашли свое отражение в сенсорном маркетинге (маркетинге чувств).

Проблемой исследования является выявление соотношений рациональной и эмоциональной компонент в принятии потребительского решения.

Цель данной работы – произвести анализ современных теорий индивидуального выбора, развиваемых в трудах американских и западноевропейских исследователей в, определить место и роль эмоций в поведении потребителя.

Согласно определению, данному французским «Журналом маркетинга», «сенсорный маркетинг – это целенаправленное, контролируемое производителем и/или продавцом создание вокруг продукта или службы продаж атмосферы, комплексно воздействующей на органы чувств покупателей, за счет характеристик самого продукта, или рекламы, или процесса общения продавца и покупателя.» [1]

Сенсорный маркетинг основан на индивидуальном опыте потребления, учитывает ментальный и эмоциональный аспекты, побуждает скрытые ассоциации и волнения.

Эта форма маркетинга основана на следующих факторах:

- индивидуальном опыте потребителя, пережитых им ситуаций;
- адекватности между продуктом и ожиданием потребителя;
- способе представлять продукт, упаковывать и его позиционировать в коммерческой среде.

Сенсорный маркетинг комплексно изучает все аспекты предлагаемого товара, контексты несущего им смысла, варианты вызываемых у потребителя ассоциаций, и, в то же время, степень приносимого потребителю удовольствия, увеличения его благосостояния и удобство приобретения им товара, обустройство точки продажи.

Ключевым фактором сенсорного маркетинга является комплексная оригинальная обстановка, сочетание музыки, запахов, вкусов, цвета, света и движения при торговле товарами. Для достижения эффективного сенсорного

маркетинга необходимо сотрудничество между экспертами по потреблению и специалистами научно-исследовательских лабораторий по производству товара и его презентации.

Сенсорный маркетинг позволяет выработать эффективные **взаимосвязанные стратегии управления обстановкой в пункте продажи:**

- управление звуковой обстановкой;
- управление наплывом (воздействием, степенью воздействия);
- управление светом и цветами;
- управление запахами обстановки.

Данный подход к маркетингу является более широким, чем просто основанный на поведении потребителя. Эволюция поведения потребителя вызывает все больший интерес к эмоциональной составляющей его поведения, позволяет лучше понять это поведение и переносит акцент с подстраивания производителя и продавца под потребителя на управление им, его настроением и ощущениями.

Традиционный маркетинг основан на рациональном поведении потребителя, его аналитическом выборе, связанном с удовлетворением его потребностей. Сенсорный маркетинг является дополнением традиционного, позволяет рассматривать потребителя как личность, подверженную эмоциональному воздействию и не всегда умеющую рационально объяснить тот или иной собственный выбор. Акт покупки при этом основан на нескольких этапах рассуждений. Сенсорный маркетинг соответствует желанию потребителя осознать и ощутить все свойства товара в комплексе, создать, помимо реально видимого, также некоторый виртуальный образ данного товара. Данный подход к презентации товара особенно важен в электронной коммерции, когда на первом плане как раз находится виртуальный образ товара, поскольку в компьютерной сети другим способом товар представить невозможно. Тем не менее, возрастающие объемы продаж через компьютерную сеть свидетельствуют об эффективности данного подхода.

Сенсорный маркетинг основан на достаточно краткосрочном воздействии на потребителя в отличие от рационального выбора, предполагающего предварительную подготовку, изучение рынка, ранжирование отдельных качеств товара и определение приоритетов. Однако, при появлении покупателя в пункте продажи, возникает возможность осуществить синхронную мобилизацию его рационального и чувственных выборов, при этом язык эмоций может оказать решающее воздействие. Использование языка чувств лежит в основе новой маркетинговой стратегии, гарантирующей совершение покупки и привлечение покупателей. Таким образом, чтобы данная форма маркетинга была эффективной, необходимо тщательно изучить стимулы (а также их взаимодействие), влияющие на выбор потребителя.

Основой сенсорного маркетинга являются:

- характеристики (дизайн и структура) товара;
- коммуникативные свойства (индикаторы и связи) товара;
- пункты продажи товара.

ТЕОРИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВЫБОРА В СОВРЕМЕННОМ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМЕ

Сенсорный маркетинг рассматривает потребителя как эмоциональное существо, ищущее новых ощущений и имеющее гедонистическую направленность поведения. Важную роль при выборе товара играет испытываемое потребителем волнение, оно может привести к неожиданному покупательскому решению. Необходимо измерять степень волнения потребителя, и управлять им.

Важной составляющей сенсорного маркетинга является реклама и современная культура, поскольку все больше место в рекламе, особенно предназначенной для молодых, занимают знаки и персонажи современной культуры. В настоящее время реклама – это маленький спектакль, общий с потребителем праздник, карикатура, она может удивлять и вызывать недоумение, но достигает при этом главной цели – не оставляет потребителя равнодушным и мотивирует его к поиску новых развлечений.

Начиная со второй половины девяностых годов, маркетинговые исследования получили новое направление, основанное на постулате «очаровывания» потребителя и предоставления ему ряда эмоциональных знаков (сигналов). На этот момент указывают в своей работе французские экономисты Б.Кова, М.С.Лойот и М.Луи-Луизи, изучая гедонистические мотивации потребителя и их воздействие на инновации в маркетинге. [2] Речь идет об опережающей роли предложения, об учете пяти чувств потребителя, управлении его опытом. Необходимо провоцировать хорошее настроение у потребителя, вызывать положительные эмоции, способствовать комплексным переживаниям, направленным на закреплении положительного образа предлагаемого товара и побуждении к его приобретению.

Традиционные модели анализа поведения потребителя рассматривают потребителя как чисто рационального индивида и практически не уделяют внимания эмоциональным аспектам при описании процессов принятия решений. Между тем эти модели принятия решения, основанные на обработке данных, оказываются часто недостаточными для объяснения некоторого поведения при покупке товара и его потреблении. Исследователи в маркетинге сегодня не только включают, но даже предпочитают, учитывать в поведении потребителя эмоциональную составляющую.

Традиционные модели поведения потребителя, основанные на когнитивном подходе, рассматривают три этапа формализации процесса решения:

- познание (изучение) товара во всех аспектах, включение полученных сведений в когнитивные структуры индивидуума, содержащие также ранее приобретенные знания о данной марке товара;

- в результате мыслительного процесса индивида, состоящего из проведенного анализа сведений о товаре и синтеза некоторого решения, у потребителя складывается благоприятное или неблагоприятное отношение к данному товару или данной марке, то есть рациональное мышление вызовет определенные эмоции и принятие решение перейдет в чувственный план;

- потребитель определит свое поведение и примет решение о покупке на основе своего отношения к товару или марке.

Модели рационального поведения проводят аналогию между принятием решения потребителем и работой компьютера, рассматривая процесс обработки

информации, начиная с ввода в память, сбора дополнительных данных и формального доказательства. В такой модели цель потребителя состоит в том, чтобы максимизировать полезность, предоставляемую продуктом.

Начиная с 1970 г, очередность «рациональный (когнитивный) – эмоциональный» была поставлена под сомнение. Результат эмоционального воздействия мог быть первым элементом процесса принятия решения, который привел бы незамедлительно к соответствующему поведению, и только затем могли учитываться рациональные доводы (или они просто могли быть отброшенными). Последнее имеет место при приобретении предметов искусства, когда рациональным может быть только один довод – выгодное вложение денег. Поэтому потребителя нельзя рассматривать как чистого рационалиста, его поведением могут управлять различные чувства. Одним из первых на так называемое «аффективное» поведение обратил внимание К.Дербо в 1975г. в свое работе «Реакция потребителей на общественные коммуникации и иерархия эффектов». [3] В дальнейшем К.Дербо явился основателем лаборатории по исследованию эмоционального поведения потребителя и развивал теорию чувственного маркетинга в других своих работах, наиболее известным в настоящее время является исследование о влиянии на детей телевизионной рекламы [4]. В одной из последних своих работ К.Дербо пишет уже о роли эмоций в убеждениях массового потребителя, противопоставляя воздействия на группы потребителей распространенному до этого подходу индивидуальной дифференциации. [5]

Новое исследовательское течение в маркетинге начало развиваться с начала 1980-х годов. Его основатели, Е.С. Хирсман и М.Б. Холбрук, основой принятия решения потребителем считали гедонистические мотивы. [6]. С этого времени эмоции стали считать важными поведенческими факторами и именно эмоциями стали объяснять принимаемые потребителями решения, обосновывать их выбор.

Слово «гедонизм» происходит от греческого "hêdoné" и означает удовольствие. Существует также философское определение данного термина, рассматривающего его как учение, в котором на первое место ставится поиск удовольствия и удовлетворения, и которое противопоставляется морали страданий.

Экономическое значение гедонизма приведено в толковом словаре Роберта: «Гедонизм – это концепция экономики, согласно которой любая экономическая деятельность основывается на достижении максимума удовлетворения при минимальных усилиях.» [7]

В основе нового понимания экономической гедонистической концепции лежит предложенная в 1982 г. Е.С. Хирсманом и М.Б.Холбруком модель исследовательского опыта потребителя, согласно которой поведение потребителя обусловлено имеющимся у него опытом взаимодействия с товаром. Данный опыт может быть однократным или многократным, произвольным или непроизвольным, а также иметь не столько рациональные, сколько эмоциональные аспекты. Исследовательский опыт сугубо индивидуален и именно он влияет на принятие решение потребителем.

ТЕОРИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВЫБОРА В СОВРЕМЕННОМ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМЕ

Указанные авторы окончательно заменяют когнитивную классическую последовательность принятия решения (рациональное - эмоциональное) последовательностью, основанной на эмоциональных процессах (воображение – волнение – удовольствие). В этом новом подходе поведения потребителя, чувственный аспект, привлеченный к акту покупки и потребления, занимает центральное место. Стимуляция различных чувств создает средство воздействия на испытываемое потребителем волнение и увеличивает удовольствие, которое получит потребитель.

Начиная с восьмидесятых годов, парадигма исследовательского опыта пришла на смену господствующей до тех пор когнитивной модели обработки данных, основанной на символической природе принятия решения и замененной гедонизмом и эстетикой потребления. Согласно определению, данному Д.Буржо и М.Филзером, «модель исследовательского опыта потребителя стремится к объяснению вариаций принимаемых решений, которые определяют поведение индивида по отношению к товарам или услугам, потребление которых обусловлено опытом, который сам является источником удовлетворения потребностей потребителя».[8]

В процессе покупки индивид испытывает определенные ощущения, переживания, а также создает эмоциональный комплексный образ всей ситуации. Согласно теории Е.С. Хирсмана и М.Б.Холбрука, данный образ фиксируется в памяти потребителя и представляет в дальнейшем некоторый феномен потребления. Подпитываемый рациональным, когнитивным, содержанием, а также эстетическими и гедонистическими мотивами и критериями, феномен потребления формирует субъективное сознание, определяющее дальнейшее потребление индивида.

Впоследствии данный подход распространился на другие области маркетинга, поставив под сомнение универсальность когнитивистской модели, особенно ее коммуникативную составляющую. В 1980-х годах специалисты по социальной психофизиологии Ришар Петти и Джон Касиоппо писали, что изменение доминирующей модели произошло, в том числе, из-за изменения поведения самого потребителя. [9]

Американские исследователи изменения потребления в США и, соответственно, изменения поведения потребителя, Дж. Де Граф, Д. Ванн и Т.Х.Нейлор пишут о нагнетании культа товаров во всех средствах массовой информации, о буквальном зомбировании покупателя, когда даже не может идти речь о каком-либо рациональном выборе. Так, например, они отмечают следующие факты: в 1999 году американцы потратили на праздничные подарки 200 миллиардов долларов, что составляет 850 долларов на одного потребителя; покупка товаров в кредит привела к тому, что долг среднестатистического американца в 2000 году был равен 7564 долларов, даже учащиеся колледжей имели средний долг в 2000 долларов; сокращается объем сбережений американцев, в настоящее время он около нуля, а в периоды праздников и отпусков он даже опускается ниже нуля. [10]

настоящее время теория маркетинга увязывает традиционные подходы к моделированию поведения потребителя с важными эмоциональными компонентами этого поведения.

В заключение можно *сделать следующие выводы*: во-первых, теория общественного выбора стала вытесняться теорией индивидуального выбора, которая, в свою очередь дала жизнь новому направлению – институциональному маркетингу; во-вторых, тенденция индивидуализации производства в современной экономике привела не только к индивидуализированному предложению, но и к индивидуализированному спросу, распространившемуся на товары массового потребления; в-третьих, растущее совокупное предложение требует учета различных аспектов поведения потребителя, в том числе его эмоциональной составляющей; в-четвертых, результаты исследований в области индивидуального выбора находят все большее практическое приложение в рекламе и организации продаж; в-пятых, теоретический опыт и имеющиеся практические результаты сенсорного маркетинга необходимо использовать в отечественных исследованиях.

Имеющиеся работы украинских психологов и экономистов необходимо использовать в новом направлении институционализма – теории индивидуального выбора и адаптировать данную теорию для отечественного потребителя. Задачей *дальнейших исследований* является построение моделей потребительского выбора, отражающих не только качественное, но и количественное соотношение рационального и эмоционального в поведении потребителей.

Список литературы

1. M. Fisher. Le marketing sensoriel : la quête de l'intégration théorique et managériale. // *Revue française du marketing*, 2003, vol 9, N 194, p.6
2. Cova B., Louyot M. C., Louis-Louis M., Les innovations marketing en réponse de la montée de l'hédonisme : articulation avec CRM ? 3^e Congrès sur les Tendances du Marketing en Europe 2003, p.18
3. Derbaix C. Les réactions des consommateurs à la communication publicitaire et la hiérarchie des effets. // *Revue Française du Marketing*, 1975. Cahier 58, Septembre-October, pp.7-26.
4. Derbaix C., Pecheux C. A New Scale to Assess Children's Attitude toward TV Advertising. // *Journal of Advertising Research*, December 2003, pp.390-399
5. Derbaix C., L. Kahle, D. Merunka et A. Strazzieri "From Individual Differences in Consumer Behavior to Cause-Related Campaigns through the Role of Emotions in Persuasion", Introduction to the special issue, of the *Journal of Business Research on Marketing Communications and Consumer Behavior* (selected papers from the 2001 La Londe Seminar), 2004, 57, pp.633-634.
6. Hirschman E. C. et Holbrook M. B. Hedonic consumption: emerging concepts, methods and propositions. // *Journal of Marketing*, 1982, Vol. 46, pp. 92-101.
7. «Le petit Robert », Paris, 2002, p. 2950
8. Bourgeon D. et Filser M. (). Les apports du modèle de recherches d'expériences à l'analyse du comportement dans le domaine culturel, une exploration conceptuelle et méthodologique. // *Recherche et Applications en Marketing*, 1995. Vol. 10, 4, pp. 5-25.
9. Petty R., Cacioppo J.T., and Goldman R. Personal Involvement as a Determinant of Argument-Based Persuasion // *Journal of Personality and Social Psychology* 1981. Vol. 41, pp 847-855.
10. Де Граф Дж., Д.Ванн, Т.Х. Томас. Потреблятельство: болезнь, угрожающая миру. Пер. с англ. – М.: Ультра.Культура, 2003. – 392 с.

Поступило в редакцию 2 декабря 2004 г.

АННОТАЦИИ

Абибуллаев М.С. Инновационное развитие промышленных предприятий Автономной республики Крым // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.3-5.

В статье раскрываются теоретические основы изучения инновационного развития предприятий, методика оценки инновационного развития. На материалах инновационной деятельности промышленных предприятий проводится ее анализ, а также представлены результаты анкетирования руководителей предприятий по их отношению к инновационному развитию.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, предприятие.

Апатова Н.В. Изменение концептуальных понятий экономической теории в условиях информационной экономики // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.6-17.

В статье рассматриваются основные изменения, привнесенные новым явлением - информатизацией - в развитие экономической теории, подробно описаны основные тенденции теоретических изменений, включая понятия накопления, богатства, стоимости, полезности и собственности, а также структурные трансформации в экономике.

Ключевые слова: экономическая теория, информационная экономика, стоимость, собственность, коммуникации, информатизация.

Воробьев Ю.Н. Оценка финансового положения рекреационной сферы АР Крым // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.18-20.

Рассмотрено финансовое положение рекреационной сферы АР Крым. Выявлены факторы и намечены пути улучшения финансового положения в рекреационной сфере Крыма.

Ключевые слова: финансовые средства, финансовое положение, рекреационный комплекс, цена санаторно-курортных услуг.

Ермоленко Г.Г. Математическое моделирование финансово-экономической деятельности локального рекреационного комплекса // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.21-28.

В статье представлены: структурная модель глобальной рекреационной системы; административно-территориальная модель локального рекреационного комплекса и математическая модель финансово-экономической деятельности локальной рекреационной системы.

Ключевые слова: рекреационный комплекс, санаторно-курортные учреждения, финансово-экономическая модель, локальный рекреационный комплекс.

Жилина Э.А. Угольная промышленность Украины в условиях реформирования экономики // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.29-32.

Проанализированы структурно-территориальные особенности угольной промышленности Украины. Рассмотрены тенденции экспорта продукции угольной промышленности. Выявлены факторы, препятствующие трансформации угольной промышленности.

Ключевые слова: угольная промышленность, экспорт, реструктуризация.

Канталинская Ж.В. Некоторые аспекты экономической истории Крыма в античный период // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.33-37.

В статье рассматриваются некоторые аспекты экономического развития Крымского полуострова в ранний период его истории. Исследуется хозяйственная деятельность населявших Крым племен и народов, экономический строй греческих колоний - городов-государств.

Ключевые слова: античность, товарообмен, экономическая история Крыма.

Климчук С.В. Финансовые аспекты правонарушений реструктуризационных мероприятий рекреационного комплекса // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.38-41.

В настоящий момент угрожающей тенденцией является рост количества правонарушений в области реструктуризационно-приватизационных мероприятий рекреационного комплекса, выявленных ревизионно-контрольной деятельностью, созданной комиссией при государственном фонде имущества Украины. В статье представлен состав этих правонарушений и показаны меры по легализации указанных нарушений.

Ключевые слова: реструктуризационно-приватизационные мероприятия, ревизионно-контрольная деятельность, тенезация, легализация, санкция, правонарушение, комиссия.

Корчинский В.Е., Колодий С.Ю. К вопросу о роли курортно-рекреационного комплекса Крыма в формировании доходов сводного бюджета//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.42-47.

В работе исследуется роль налоговых поступлений от курортно-рекреационного комплекса как источник формирования доходов сводного бюджета. Проанализирована динамика налоговых поступлений от курортно-рекреационной зоны по отношению к ВВП и доходам сводного бюджета Украины. Авторами указывается, что поступления налогов в сводный бюджет не являются качественным показателем оценки роли региона в формировании доходов бюджета.

Ключевые слова: налоговые поступления, сводный бюджет, курортно-рекреационный комплекс.

Краченко Л.А., Лютикова Е.В. Денежно-кредитная политика как фактор развития экономики Украины//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.48-55.

В статье раскрыто влияние денежно-кредитной политики на развитие экономических процессов, разработаны практические рекомендации повышения эффективности денежно-кредитной политики в условиях рыночной трансформации.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, операции на открытом рынке, норма резервирования, ставка рефинансирования.

Кучубасева И.С. Анализ угроз и возможностей на рынке банковских депозитов в Украине//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.56-65.

В статье анализируется современная маркетинговая среда отечественного рынка банковских депозитов, дается оценка влияния факторов маркетинговой среды и рекомендации по избежанию угроз и реализации возможностей на данном рынке.

Ключевые слова: маркетинговая среда, рынок банковских депозитов, рыночная угроза, маркетинговая возможность.

Миргородская Л.А., Нехайчук Ю.С. Роль специальных режимов инвестиционной деятельности в развитии санаторно-курортного комплекса АРК//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.66-70.

Проанализирована инвестиционная деятельность санаторно-курортного комплекса АРК за 2001-2003 гг. Рассмотрено влияние специальных норм законодательства в этой сфере.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, санаторно-курортный комплекс, специальные режимы инвестиционной деятельности.

Наливайченко С.П. О методах государственного регулирования в современных условиях рыночной экономики//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.71-73.

Статья посвящена рассмотрению методов государственного регулирования, основными из которых являются административный, правовой и экономический. Поскольку в чистом виде ни один из них не существует, строго научно можно говорить лишь о преобладании какого-либо из них.

Ключевые слова: государственное регулирование, экономические функции государства.

Никишина М.Г. Геоэкономика и перспективы региональной интеграции//Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.74-79.

Раскрывается противоречивость современных интеграционных процессов, их влияние на формирование региональной внешнеэкономической политики, анализируются факторы регионализации на постсоветском пространстве, обосновываются перспективы интеграционного сотрудничества стран СНГ.

Ключевые слова: геоэкономика, интеграция, внешнеэкономическая политика, регионализация.

Пасенченко О.М. Выбор зарубежного рынка в процессе интернационализации деятельности предприятия //Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.80-85.

Проанализированы методы выбора зарубежных рынков в процессе интернационализации деятельности предприятия. Предложена методика выбора рынка, объединяющая дискретные и комплексные методы анализа.

Ключевые слова: интернационализация, SLEPT-анализ, SWOT-анализ, доступность рынка, прибыльность рынка.

Пенькова Н.В. Особенности информации как товара // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.86-91.

В статье рассматриваются основные особенности информации как товара с учетом сфер ее применения, разнообразия потребителей и их взаимоотношений. Автор, опираясь на особенности востребованности информации как экономического ресурса, предлагает исследование ее характеристик.

Ключевые слова: экономическая теория, информация, информационный продукт, информационная услуга, товар, ресурс.

Рыбников М.С. Высшее образование в Украине в свете болонского процесса // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.92-97.

На основе документов болонского процесса и выдвинутых задач предложены мероприятия по реализации требований болонского процесса в Украине и проанализированы их возможные последствия.

Ключевые слова: стандарт, специалист, кредит, модуль, образование.

Сигал А.В. Приведение матричной игры к задаче квадратичного программирования // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.98-103.

Данная статья посвящена поиску решения матричной игры на основе решения задачи квадратичного программирования. Доказана теорема, устанавливающая связь решения игры и стационарной точки функции Лагранжа. Найдено решение конкретной задачи.

Ключевые слова: матричная игра, решение игры, задача квадратичного программирования, функция Лагранжа.

Унтила Е.Н. Стратегия повышения конкурентоспособности фирмы как фактор обеспечения внешнеэкономических связей государства // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.104-108.

В статье выделены особенности функционирования экспортно-ориентированных фирм с учетом конкурентной ситуации на внешнем рынке. Рассмотрены проблемы и перспективы формирования конкурентной политики фирм, включающей инновационную составляющую.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экспорт, инновация, открытая экономика.

Хлобыстов К.В., Черныш И.В. Динамика чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Украине (социально-экономические аспекты исследования) // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С.109-116.

В статье рассматривается динамика чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера в Украине за 1998-2002 годы, определяются тенденции изменений уровня ущербов и частоты возникновения чрезвычайных ситуаций, обосновываются рекомендации по повышению уровня природно-техногенной безопасности Украины.

Ключевые слова: чрезвычайная ситуация, природная безопасность, техногенная безопасность, аварийная ситуация.

Чепоров В.В. Развитие бизнес - образования в классических университетах // Ученые записки ТНУ. Серия: Экономика, 2004. - Т. 17(56). - №1. - С. 117-122.

В работе рассматриваются тенденции в современном бизнес-образовании, роль функциональной подготовки, потребители образовательных услуг и их предпочтения, место классических университетов. Сделаны выводы о том, что основная конкуренция существует на географических сегментах рынка.

Ключевые слова: бизнес-образование, образовательные услуги, классические университеты, конкуренция.

SUMMARY

Abibullayev M. Innovational development of the industrial enterprises of Autonomy Republic of Crimea // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004.-T. 17(56). -№ 1.-C.3-5.

In article the theoretical bases of study innovational development of the enterprises, technique of an estimation innovational development are opened. On materials innovational activity of the industrial enterprises analysis is spent, and also the results of interrogation of the chiefs of the enterprises under their attitude to innovational development are submitted.

Key words: innovation, innovational development, enterprise.

Aptova N. V. Informational Economics Concepts Changes// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. -T. 17(56). - № 1. -C.6-17.

The change in theoretical economics were existed after the informational processes in the world economy. The main trends of these modifications and the correction of the notions of accumulation, welfare, value, property and the problems of economics transformation are described.

Key words: economics theory, informational economy, value, property, communication. Informatisation.

Vorobyov Y.M. Estimation of financial state of the recreation sphere in Crimea// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17(56). - № 1.-C.18-20.

Determines of financial state of the recreation sphere Republic of Crimea. The factors have been distinguished and ways of improving of improving of the recreation sphere in Crimea. Sour.5

Key words: financial means, financial state, recreation complex, price of sanatoria and health services.

Ermolenko G.G. Mathematical modelling of financial economic activities of the local recreational complex // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy,2004.-T. 17(56). -№ 1.-C.21-28.

In clause are submitted: structural model of global recreational system; administrative-territorial model of a local recreational complex and mathematical model of financial and economic activity of local recreational system

Key words: a recreational complex, sanatorium establishments, financial and economic model, local recreational complex.

Zhilina E.A. The coal industry of Ukraine in system of a national economy// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17(56). - № 1. -C.29-32.

The territorial features of a coal industry of Ukraine. Analysed structurally the tendencies of export product a coal industry. And considered the factors interfering a coal industry are revealed.

Key words: a coal industry, export, restructuring.

Kantalska G. V. Some aspects of economic history of the Crimea in the ancient period // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. -T. 17(56).-№1. -C.33-37.

Some aspects of economic development of the Crimean peninsula in the early period of its history are represented in this article. The agricultural activity of tribes and peoples who had populated the Crimea, economic system of Ggeek colonies - cities -governments are analysed here.

Key words: ancient times, barter, economic history of the Crimea.

Klimchuk S.V. Financial aspects of offences restructural of measures of a recreational complex // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. -T. 17 (56).- №1. 38-41.

At the present moment the menacing tendency is the growth of amount of offences in the field of restructural-privatization measures of a recreational complex revealed by control activity, created commission at state fund of property of Ukraine. In clause the structure of these offences is submitted and the measures on legalization of the specified infringements are shown.

Key words: restructural-privatization measures, control activity, legalization, sanction, offence, commission.

Korchinskiy V.E., Kolodiy S.Y. How recreation complex of Crimea influences to budget

revenues// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T.17(56). -№1.-C.42-47.

Authors investigate the role of budget revenues to budget revenues forming. In the thesis analyzing a dynamics of recreation complex tax revenues to GDP and to budget revenues. Authors show that tax revenue isn't good measure of evaluation of region role in budget revenues forming.

Key words: tax revenues; budget; recreation complex.

Kravchenko L.A., Lyutikova H. V. Monetary and credit policy as the factor of development of economy of Ukraine// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17(56). - №1. - C.48-55.

The article is devoted to improvement of theoretical and practical bases of monetary and credit policy in the transformation period. It is determined interrelation between the basic monetary and macroeconomic parameters. It is developed practical circuits of realization of a monetary and credit policy.

Key words: a monetary and credit policy, operations of open market, reserve ratio, the refinancing rate.

Kuchukbaeva L.S. The analysis of threats and opportunities in the market of bank deposits in Ukraine // Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004.-T. 17(56). №1.-C.56-65.

In the article the present-day marketing environment of Ukrainian banking deposit market is carefully analyzed, significance of each factor's influence is appointed and recommendations to avoid risks and to realize opportunities are given.

Key words: marketing environment, banking deposit market, market risk, marketing opportunity.

Mirgorodskaya L.A., Nehaychuk Yu. S. Special treatments of the investment role in the development sanatorium and health resort complex of the Crimea// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17(56). - №1. - C.66-70.

The investment activity sanatorium and health resort complex of the Crimea has been analyzed for 2001-2003. The influence of the legislation special norms in this sphere was considered.

Key words: investment process, sanatorium and health resort complex, special treatments of the investment activity.

Natvaichenko S.P. About methods of state regulation in modern conditions of market economy// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17 (56).- №1.-C.71-73.

Clause is devoted to consideration of methods of state regulation, basic of which are administrative, legal and economic. As in the pure state any of them does not exist, strictly scientifically it is possible to speak only of any them.

Key words: state regulation, economic functions of the state.

Nikinina M.G. Geoeconomy and perspectives of regional integration// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17(56). - №1. - C.74-79.

Discrepancy of modern integration processes, their influence on formation of a regional external economic politics is opened, factors regionalization on the postsoviet space are analyzed, prospects of integration cooperation of the countries CIS are proved.

Key words: geoeconomy, integration, the external economic policy, regional integration.

Pasenchenko O.Yu. A choice of the foreign market in process internationalization of activity of the enterprise// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004 - T. 17 (56). - № 1. - C.80-85.

The methods of a choice of the foreign markets in process internationalization of activity of the enterprise are analysed. The technique of a choice of the market uniting discrete and complex methods of the analysis is offered.

Key words: internationalization, SLEPT-analysis, SWOT-analysis, availability of the market, profitability of the market.

Penkova I. V. Features of the information as goods// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17 (56). - № 1. - C.86-91.

In clause the basic features of the information as goods are considered in view of spheres of her

application, variety of the consumers and their mutual relation. The author, leaning on feature of the information as economic resource, offers research of her characteristics.

Key words: the economic theory, information, information product, information service, goods, resource.

Rybnikov M.S. Higher education in Ukraine in content of Bologna process// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17(56). - №1. -C.92-97.

On the basis of Bologna process documents and the problems interconnected with it the actions on realization of Bologna process requirements in Ukraine are offered and their possible consequences are analysed.

Key words: standard, expert, credit, module, education.

Sigal A.V. Reduction of Matrix Game to a Quadratic Programming Problem//

Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004.-T. 17(56).- №1.-C.98-103.

This paper is devoted of search solution of matrix game on basis decision of quadratic programming problem. Theorem about connection solution of game with stationary point for Lagrangean is proved. Solution of concrete problem is found.

Key words: matrix game, solution of game, problem of quadratic programming, Lagrangean.

Untila E.N. Strategy of increase of competitiveness of firm as the factor of maintenance of foreign economic relations of the state// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004. - T. 17 (56). - №1. - C.104-108.

In clause the features of functioning of export-guided firms are allocated in view of a competitive situation in the external market. The problems and prospects of formation of competitive politics of firms including innovation a component are considered.

Key words: competitiveness, export, innovation, open economy.

Khlobystov Ya.K, Chernish LV. Dynamics of disasters natural and technological character in Ukraine (social and economic aspects of research)// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004.-T. 17(56). -№1.-C. 109-116.

In article dynamics of disasters in Ukraine for 1998-2002 years is considered, tendencies of changes of a level of damages and frequencies of occurrence disasters are defined, recommendations for increase of a level of safety for an environment of Ukraine are proved.

Key words: an extreme situation, natural safety, technological safety, emergency.

Cheporov V.V. Business-education development in the classic universities// Uchenye zapiski TNU. Series:Economy, 2004.-T. 17(56).- №1.-C.117-122.

In paper the modern business-education tendency, role of the functional skills, education service consumers and their preferences, place of the classic university are considered. Conclusion was made that general competition is in the geographic market segment.

Key words: business-education, educational services, classic university, competition.

Сведения об авторах

- Абибуллаев М.С.**, старший преподаватель, экономический факультет, кафедра финансов. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Анжеева Н.В.**, д.п.н., профессор, экономический факультет, заведующая кафедрой экономической кибернетики. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Воробьев Ю.Н.**, д.э.н., профессор, экономический факультет, кафедра финансов. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Ермоленко Г.Г., Ермоленко А.Х.**, к.т.н., доцент, экономический факультет, заведующий кафедрой финансов; аспирант кафедры экономической теории. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Жилина Э. А.**, ассистент, экономический факультет, кафедра международной экономики. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Канталинская Ж.В.**, к. н. н., доцент, экономический факультет, кафедра экономической теории. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Климчук С.В.**, к.э.н., доцент, экономический факультет, кафедра финансов. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Корчинский В.Е., Колодий С.Ю.**, к.э.н., доцент, экономический факультет, кафедра финансов; доцент; к.э.н., доцент, экономический факультет, кафедра финансов. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Кравченко Л.А., Лютикова Е.В.**, к.э.н., доцент, экономический факультет, кафедра экономической теории; ассистент, экономический факультет, кафедра экономической кибернетики. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Кучукбаева И.С.**, аспирант, экономический факультет, кафедра международной экономики. Украина, 03022, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко, ул. Васильковская 90-а.
- Миргородская Л.А., Нехайчук Ю.С.**, к.э.н., доцент, экономический факультет, кафедра финансов; к.э.н., доцент, экономический факультет, кафедра финансов. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Наливайченко С.П.**, д.э.н., профессор, экономический факультет, кафедра экономической кибернетики. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Никитина М.Г.**, д.г.н., профессор, экономический факультет, заведующая кафедрой международной экономики. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Пасенченко О.Ю.**, аспирантка, экономический факультет, кафедра международной экономики. Украина, 03022, Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко, ул. Васильковская 90-А.
- Пенькова И.М.**, к.э.н., доцент, экономический факультет, кафедра экономической кибернетики. Украина, 83055, Донецкий национальный университет, ул. Университетская 24.
- Рыбнияз М.С.**, к.ф.м.н., доцент, экономический факультет, кафедра экономической кибернетики. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.

- Сягал А.В.**, к.э.н., доцент, экономический факультет, кафедра экономической кибернетики. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Унгыла Е.Н.**, ассистент, экономический факультет, кафедра международной экономики. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.
- Хлобыстов Е.В., Черныш И.В.**, д.э.н., заведующий отделом СОПС: аспирантка СОПС. Украина, 01032, Киев, бульвар Тараса Шевченко, 60
- Чепоров В.В.**, к.ф.-м.н., доцент, экономический факультет, заведующий кафедрой учета и аудита. Украина, Автономная республика Крым, 95007, Симферополь, проспект академика Вернадского 4.

СОДЕРЖАНИЕ

Абибуллаев М.С. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.....	3
Апатова Н.В. ИЗМЕНЕНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОНЯТИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	6
Воробьев Ю.Н. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ АР КРЫМ	18
Ермоленко Г.Г. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОКАЛЬНОГО РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА.....	21
Жилина Э.А. УГОЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....	29
Канталинская Ж.В. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ КРЫМА В АНТИЧНЫЙ ПЕРИОД	33
Климчук С. В. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОНАРУШЕНИЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА.....	38
Корчинский В.Е., Колодий С.Ю. К ВОПРОСУ О РОЛИ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА	42
Краевченко Л.А., Лютикова Е.В. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ	48
Кучубасев І. С. АНАЛІЗ ЗАГРОЗ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ДЕПОЗИТІВ УКРАЇНИ	58
Миргородская Л.А., Нехайчук Ю. С. РОЛЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ РЕЖИМОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА АРК.....	66
Наливайченко С.П. О МЕТОДАХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	71

Никитина М.Г.	
ГЕОЭКОНОМИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ	74
Пасенченко О. Ю.	
ВИБІР ЗАРУБІЖНОГО РИНКУ У ПРОЦЕСІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	80
Пенькова И.В.	
ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ КАК ТОВАРА	86
Рыбников М.С.	
ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ В СВЕТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА	92
Сигал А.В.	
ПРИВЕДЕНИЕ МАТРИЧНОЙ ИГРЫ К ЗАДАЧЕ КВАДРАТИЧНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ	98
Устила Е.Н.	
СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНЕШНЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ГОСУДАРСТВА	104
Хлобистов С.В., Черниш І.В.	
ДИНАМІКА НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЙ ПРИРОДНОГО ТА ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРУ В УКРАЇНІ (СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ)	109
Челоров В.В.	
РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В КЛАССИЧЕСКИХ УНИВЕРСИТЕТАХ	117
Быстрова М.В.	
ТЕОРИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ВЫБОРА В СОВРЕМЕННОМ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМЕ	123

КО.6
Т132
кр

8/0



УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ

ТАВРИЧЕСКОГО
НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
им. В. И. Вернадского

Том 17 (56). № 1
ЭКОНОМИКА

Симферополь
2004