

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ**

**Сборник тезисов научных работ
IV МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-
ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ:
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

«29» декабря 2015

**Москва-Будапешт-Вена
2015**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Сборник тезисов научных работ

IV МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ:

**«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ
НАУКИ»**

«29» декабря 2015

Збірник тез наукових робіт

IV МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ:

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ НАУКИ»

«29» грудня 2015

Abstracts of scientific papers

IV INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE:

«ACTUAL PROBLEMS OF MODERN SCIENCE»

«29» december 2015

Москва–Будапешт–Вена
2015

ББК 20
УДК 001
А-43

А-43 Актуальные проблемы современной науки: сборник тезисов научных работ IV Международной научно-практической конференции (Москва–Будапешт–Вена, 29 декабря 2015 року / Международный научный центр, 2015. — 104 с.

В сборнике представлены материалы IV Международной научно-практической конференции: «Актуальные проблемы современной науки».

Материалы публикуются на языке оригинала в авторской редакции.

Редакция не всегда разделяет мнения и взгляды автора. Ответственность за достоверность фактов, имен, географических названий, цитат, цифр и других сведений несут авторы публикаций.

При использовании научных идей и материалов этого сборника, ссылки на авторов и издания являются обязательными.

ББК 20
УДК 001

© Авторы статей, 2015
© Международный научный центр, 2015
© Международный научный журнал, 2015

Зміст

СЕКЦИЯ 1. БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	5
Матющенко Н.С., Акунова С.О., Кучук Э.М., Закиров Д.З.....	5
Обмен катехоламинов в условиях высокогорья при воздействии сублетальной дозы радиации	5
СЕКЦИЯ 2. МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ	10
Kanybekov A., Indershiyev V., Abdullina D., Aldabergen A., Abdazimova D. Invased stab wound of thorax complicated with purulent pericarditis	10
СЕКЦИЯ 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	14
Щербан Т.Д., Гоблик В.В., Щербан Г.В. Окремі критерії системи профвідбору	14
СЕКЦИЯ 4. ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ	17
Артюх Т.М., Шульц А.С. Дослідження властивостей ювелірних сплавів золота з вмістом модифікуючих компонентів	17
Дончевська Р.С., Шкода В.М. Конкурентоспроможність пельменів, що реалізуються на ринку України ... 21	
Конопляник А.Ю., Ильев И.М. Экологически чистые теплоизоляционные бетоны для индивидуального жилого строительства	26
СЕКЦИЯ 5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	30
Бричеева Н.Н. Анализ внешнеэкономической маркетинговой стратегии холдинга «Вертолеты России»	30
Горбатко И.С., Ковалева И.В. Проблемы и меры стимулирования развития предпринимательства в России	36
Золковер А.О. Інституційне забезпечення регулювання інститутів спільного інвестування	40
Ковалева И. В., Чикерда Д. Особенности развития малых предприятий в условиях рыночных трансформаций	44
Коваленко Д. І. Системні чинники формування кредитної політики банків в умовах економічної нестабільності	48

Maisuradze A. Some issues on Ukraine, Georgia and the republic of Moldova integration to the EU	52
Мешкова Г.В. Преимущества и недостатки аутсорсинга бухгалтерского и налогового учета	56
Мельничук Н. Ю. Тенденції управління фінансами Франції	60
Носова Э.Л. Теоретические подходы определения понятия «потенциал»	67
Маргіта Н.О., Пилипенко В.М. Особливості маркетингової діяльності на ринку інсталяційного устаткування	71
Романюк К.К. Формування ефективної стратегії – основний фактор інвестиційної привабливості підприємства	75
Сербіна О.В. Джерела зростання аграрного сектору економіки США	79
Тарасенко І.О. Проблеми та шляхи забезпечення сталого розвитку України в умовах глобалізації	82
Цимбаленко Н.В. Середовище формування конкурентного потенціалу ВНЗ України	86
СЕКЦИЯ 6. ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ	90
Пенионжек Е.В. Характер изучения русской средневековой философии: постановка проблемы	90
СЕКЦИЯ 7. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ	96
Махнарилов Ю.В. Кредитна поведінка домогосподарств	96

Секция 1. БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Матюшенко Наталья Сергеевна

*доцент кафедры химии и биохимии
Кыргызско-Российский славянский университет
г. Бишкек, Кыргызстан*

Акунова Саткын Орозакуновна

*доцент кафедры химии и биохимии
Кыргызско-Российский славянский университет
г. Бишкек, Кыргызстан*

Кучук Энвер Мамудович

*доцент кафедры химии и биохимии
Кыргызско-Российский славянский университет
г. Бишкек, Кыргызстан*

Закиров Джеенбек Закирович

*профессор кафедры химии и биохимии
Кыргызско-Российский славянский университет
г. Бишкек, Кыргызстан*

ОБМЕН КАТЕХОЛАМИНОВ В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОГОРЬЯ ПРИ ВОЗДЕЙСТВИИ СУБЛЕТАЛЬНОЙ ДОЗЫ РАДИАЦИИ

При различных воздействиях на организм, в том числе и при действии ионизирующего излучения, в адаптационных перестройках организма значительную роль играют нейрогуморальные механизмы регуляции, в частности, гипоталамо-гипофизарно-надпочечниковая и симпатoadреналовая системы. Биогенные амины (адреналин, норадреналин, дофамин и серотонин) играют важную роль в контроле гомеостатических процессов в организме, а также стресс-респонсивность облученного организма [1, 5, 6, 10, 11].

Функциональные сдвиги мозгового слоя надпочечников, являются производными изменений в нервной системе, начинают цепь реакций, развертывающихся в гипофизарно-адренортикальной системе [3]. При экстремальных условиях в стрессорные реакции одинаково вовлекаются как мозговое вещество, так и все отделы симпатической нервной системы, выступая как единая симпатoadреналовая система [4, 7].

Имеющиеся отдельные исследования о влиянии радиации на медиаторную функцию симпатoadреналовой системы [2, 8] рассматривают воздействие излучения как отдельный фактор среды. Однако на организм человека и животных оказывает влияние комплекс факторов среды, в том числе и радиация в больших дозах. В то же время до сих пор остается недостаточно изученным одновременное воздействие радиационного излучения и высокогорной гипоксии на организм. В связи с этим целью данной работы явилось выявление изменений симпатoadреналовой системы при одновременном воздействии радиации в дозе 5,5 Гр на фоне факторов высокогорья (3200 м).

Эксперименты выполнены на белых крысах самцах массой 180–220 гр. Животные были разделены на две группы: 1-ая группа – контрольные животные – «ложно облученный» контроль и 2-ая группа – животные, подвергнутые воздействию γ -излучения. Облучение животных проводили однократно на установке для дистанционной γ -терапии «Агат» с фокусным расстоянием 50 см. Поглощенная доза составила 5,5 Гр. Обе группы животных перевезли из г. Бишкек в высокогорье (3200 м).

Животных декапитировали через 3, 15 и 30 дней после облучения в условиях высокогорья. Измерение содержания в крови адреналина (А), норадреналина (НА), ДОФА, дофамина, норметанефрина (НМН) проводили флюориметрическим методом по описанной стандартной методике [9] на спектрофлюориметре МРФ-4 «Хитачи». Полученные результаты подвергнуты статистической обработке, различия между показателями оценивали по критерию Стьюдента, считая их достоверными при $P < 0,05$.

Полученные экспериментальные данные, представленные на рис. 1, показывают, что в первые дни адаптации (3 день) у контрольной группы животных к условиям высокогорья (3200 м), отмечается повышение уровня адреналина и норметанефрина (НМН) и незначительное снижение содержания норадреналина и ДОФА в периферической крови. На 15-й день адаптации, по сравнению с фоновыми данными и данными 3-го дня адаптации отмечалось, увеличение содержания НА, ДОФА на 40% и 29,3% соответственно. Концентрация адреналина и норметанефрина (НМН) достоверно увеличились, по сравнению с фоном (рис. 1). Также отмечено снижение соотношения адреналина к норадреналину (А/НА). По значению плазменного коэффициента можно было сделать заключение о снижении активности гормонального звена симпатoadреналовой системы. На 30 день адаптации к условиям высокогорья содержание в крови животных адреналина, НА, ДОФА и НМН превышало фоновые показатели, установленные в условиях предгорья. Повышенный уровень норадреналина вызывал признаки активации медиаторного звена САС.

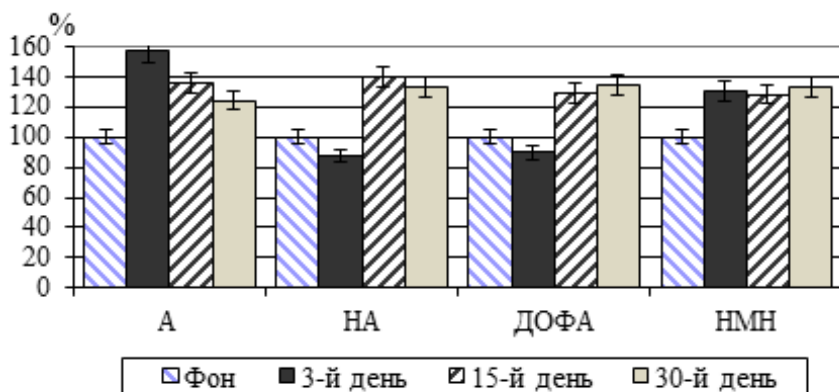


Рис. 1. Изменение катехоламинов и норметанефрина в крови (мкг/л) у интактных крыс в условиях высокогорья

У экспериментальной 2-ой группы животных, подвергнутых облучению до подъема в горы, изменение функции симпатoadренальной системы значительно отличается от данных контрольной группы крыс. У облученных животных уровень адреналина в крови на 1-й день адаптации к условиям гор резко повышается до 232,8%, а концентрация норадреналина, наоборот, снижается на 37,7%, ДОФА на 34,8% против фоновых данных, установленных до облучения в условиях предгорья (рис. 2). На 3-день адаптации к условиям высокогорья (3200м), у облученных животных концентрация адреналина и норадреналина в крови остается высокой, а содержание НА и ДОФА низким. На 15-й день после облучения и адаптации к условиям высокогорья содержание адреналина незначительно падает, по сравнению с данными первых суток (1–3 дни), но не доходит до контрольной величины ($p < 0,05$). Концентрация НМН в крови остается на высоком уровне по сравнению с фоновыми данными (рис. 2). Содержание норадреналина и ДОФА в этот срок несколько повышается, против данных в ранние сроки адаптации, хотя до фоновых величин не доходит.

Влияние радиации в дозе 5,5 Гр на содержание катехоламинов и их предшественников надпочечниках (мкг%) в условиях высокогорьях (32300 м) вызывает их существенное падение (рис. 3).

Например, уровень адреналина на 3-й день воздействия радиации на фоне факторов высокогорья снижается на 22,0%, норадреналина на 25,1%, дофамина на 29,9% и ДОФА на 23,3% против фоновых величин. Низкий уровень катехоламинов и их предшественников в надпочечниках сохраняется до 30-го дня адаптации и облучения.

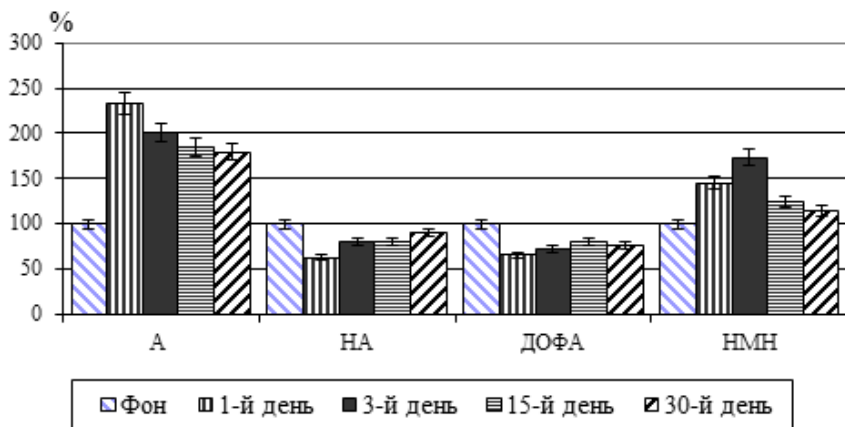


Рис. 2 Изменение содержания биогенных аминов в крови у облученных крыс γ -излучением (5,5 Гр) в условиях высокогорья (3200 м).

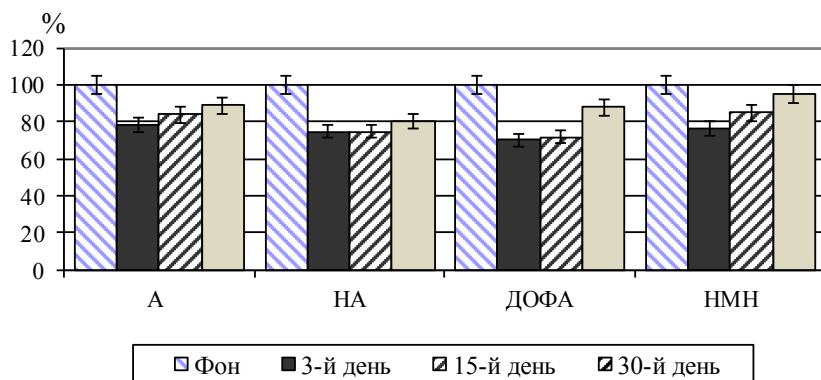


Рис.3. Изменение содержания катехоламинов и их предшественников в надпочечниках (мкг/л) у облученных крыс в условиях высокогорья

Таким образом, в процессе адаптации интактных крыс к условиям высокогорья, наблюдается активации функции симпатoadреналовой системы, а у облученных (5,5 Гр) животных развивается более выраженная стрессорная реакция. Высокогорные факторы и γ -излучение приводят к перенапряжению симпатoadреналовой системы, что проявляется в снижении медиаторной функции и увеличении уровня адреналина.

Литература

1. Акунова С. О. Функциональная активность ГГАС при повышенном радиационном фоне в условиях предгорья. // Вестник КНУ им. Баласагына. — 2003. — т. 2, сер.5. — С. 88–91.
2. Васин М. В. и др. Роль клеточной гипоксии в противолучевом эффекте радиопротекторов // Радиационная биология. Радиационная экология 1999. — том 39, № 2–3. — С. 238–248.
3. Великий Н. Н. Влияние хронического воздействия рентгенового излучения на метаболизм и функционирование эритроцитов. // Радиационная биология. Радиоэкология. — 1999. — том.39, № 4. — С. 425–430.
4. Закиров Дж. Физиологические механизмы формирования функциональных взаимоотношений эндокринных комплексов в условиях высокогорья. Автореф. дисс... д.м.н. — Бишкек. — 1996. — 54 с.
5. Кузин А. М. Актуальные проблемы радиобиологии. // Современные вопросы радиобиологии. М. — 1980. — С. 6–7.
6. Куменский В. И. Обмен биогенных аминов у облученных животных и механизмы радиозащитного эффекта. — Харьков. — 1970. — 27 с.
7. Матющенко Н. С. Гипоталамо-гипофизарно-адреналовая система у животных при дегидратации в условиях высокогорья: Автореф. дисс. ... к.б.н. — Бишкек, 2000. — 23 с.
8. Черкасова Л. С. Роль нейроэндокринной системы в метаболических сдвигах при воздействии ионизирующих излучений. // Современные проблемы радиобиологии. М. — 1975. — С. 219–149.
9. Alekhina T. A., Gilinsky M. A., Kolpakov V. G. — Catecholamines level in the brain of rats with a genetic predisposition to catatonia // Biogenic Amines/ 10: 443–450. 1994.
10. Sower S. A., Freamat M., Kavanaugh S. I. The origins of the vertebrate hypothalamic-pituitary-gonadal (HPG) and hypothalamic-pituitary-thyroid (HPT) endocrine systems: new insights from lampreys // Gen. Comp. Endocrinol. — 2009. — Vol.161. — N1. — P. 20–29.
11. Szarek E., Farrand K., McMillen I. C., Young I. R., Houghton D., Schwartz J. Hypothalamic input is required for development of normal numbers of thyrotrophs and gonadotrophs, but not other anterior pituitary cells in late gestation sheep // J. Physiol. — 2008. — Vol. 586. — N4. — P. 1185–1194.

Секция 2. МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

Kanybekov A.

*Associate Professor of Department of General surgery of
Kazakh National Medical University named after S.D. Asfendiarov*

**Indershiyev V., Abdullina D.,
Aldabergen A., Abdazimova D.**

*Students of General Medicine Faculty of
Kazakh National Medical University named after S.D. Asfendiarov
Almaty, Republic of Kazakhstan*

INVASED STAB WOUND OF THORAX COMPLICATED WITH PURULENT PERICARDITIS

Pericarditis, or inflammation of pericardium, is known from the very beginning of our era.

Surgeons have to work with patients who have acute pericarditis developed after various heart and pericarditis injuries on daily basis. During The Great Patriotic War frequency of purulent pericarditis caused by gunshot wounds was about 4–10%.

The main reasons stimulating development of pericarditis after injuring are primary infection, direct heart and pericarditis damages (87,3%), delayed access to doctor after closed injury (71,4%). Frequency of development of pericarditis caused by closed chest injure does not exceed 0,5%. General mortality makes up 23,6% [1,2,3,4].

Acute pericardial effusion and purulent pericarditis are rare and nowadays there is no opinion about optimal treatment strategies for this category of patients. Adherents of early stages of pericardiotomy having opinion that this manual is necessary at purulent pleurisy of any etiology in spite of great opportunities of modern antibacterial therapy. The early access to doctor is particularly important for stab wound treatment. We want to show the instance of a chest stab wound with total pneuthorax complicated with purulent pleurisy.

Patient K., 38 years old. On 18.12.2010 he was delivered by ambulance with complains to severe pains in the left half of thorax, the heavy breathing, dyspnea, weakness, fever. As stated by patient three days ago his son being drunk stabbed him with knife in the left half of the chest. The injured didn't

ask for help. He called ambulance when the symptoms appeared. Condition of the patient was at moderate severity, skin was pale. The left half of a thorax lagged behind at breathing in comparison to the right one. There was tympany while percussion. Auscultating breath sounds were unheard. There wasn't revealed any cardiac pathology. Pulse 92 beats per minute. ABP 100/70. There was a wound of 2,0–0,5 cm located on the left half of a thorax in 4–5th intercostals space on average clavicular line with smooth edges, insignificant purulent separated, and hyperemia around skin integuments. Debridement was carried out, the aseptical bandage was applied. The X-ray examination of the chest was made. Left-side pneumothorax on the radiograph within liquid in a pleural cavity (Figure 1).

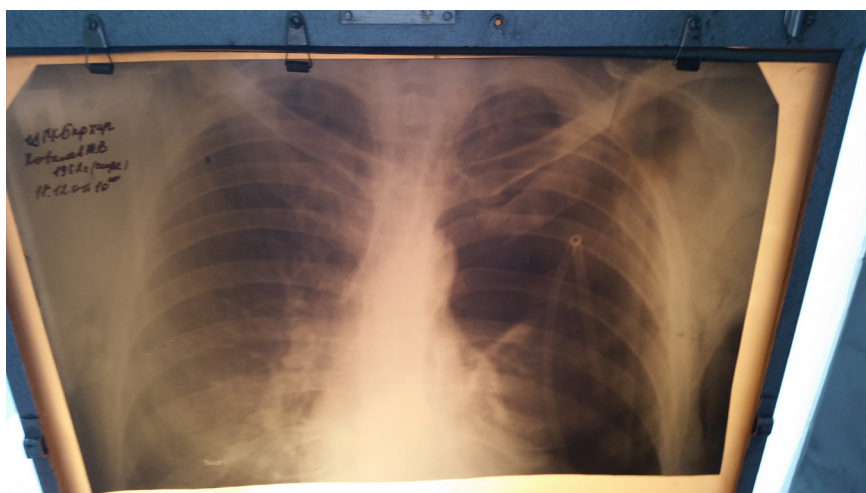


Figure 1.

Taking into account the existing left side pneumothorax second intercostal space along midclavicular line the Bulau drainage was set, one stage about 2 liter of air was evacuated. After three days with a repeated radiography there was no pneumothorax the lung entirely opened, the drainage has removed. The patient continued taking antibacterial, antiphlogistic, symptomatic desintoxication therapy. The wound in the area of the chest wall became clear from purulent plaque, the hyperemia of skin disappeared, the granulation tissue began to occur. Patient's condition much improved. There are not particular complaints except weakness, minor pain in left side of chest, however subfebrile temperature appeared, so in 28.12.10 the radiography of chest was made. The scale of heart much increased in size on radiograph; almost entirely take lower half of chest (Figure 2).



Figure 2.

Electrocardiogram was made to the patient. It revealed konkordanty raising of a ST-segment, down of a voltage. The Patient was examined by cardio-surgeon. The tamponade of heart was diagnosed. Patient had been taken to surgery on emergency indication. General anesthesia was made to the patient. Extra pleural pericardiotomy was conducted: it had been made in the upper part of the epigastrium by vertical section in the midline part of an abdomen. Xiphoid process had been respected. Fibers of the diaphragm was layered blunt, accessed pericardial leaf which was closed between two superimposed on the pericardium seams-DSLRS. By this, had been made the window with a diameter of 5 centimeters and there had been revealed the purulent pericarditis, and removed a liter of pus pump. The cavity of the pericardium had been careful sanitized. At revision – the pericardium’s integrity was not disrupted. On the pericardium had been made the rare stitches with left for drainage. Some days there were ligation of the patient and stopping discharge from the wound, the drainage removed. After 8 days the sutures had been removed. The temperature of the patient normalized. On the control radiograph of organs of a thoracic cavity pathology was absent. 10 days after pericardiotomy the Patient had been discharged and re-examined after 6 months, he has no complaints.

Conclusions: The case study: a penetrating chest stab wound with a total left-sided pneumothorax complicated by supportive pericarditis and cardiac surgeon’s rational tactics had provided favorable outcome.

Literature

1. Абакумов М. М. с соавт. Профилактика и лечение посттравматического перикардита. // Хирургия. — 2010. — № 4. — С. 16–20.
2. Ермолов А. С. с соавт. Диагностика и лечение ранений сердца и перикарда. // Хирургия. — 2001. — № 1. — С. 18–21.
3. Самохвалов И. М. с соавт. Диагностика и хирургическая тактика при ранениях сердца и перикарда. // Вестник хирургии. — 2009 г. — С. 102–107.
4. Шевченко Ю. Л. С соавт. Перикардит. Диагностика, лечение и профилактика. // С. П. Наука. — 1999 г. — 192 с.

Секція 3. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Щербан Тетяна Дмитрівна

*доктор психологічних наук, професор кафедри психології
Мукачівського державного університету
м. Мукачево, Україна*

Гоблик Володимир Васильович

*доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту та управ-
ління економічними процесами
Мукачівського державного університету
м. Мукачево, Україна*

Щербан Ганна Вікентіївна

*старший викладач кафедри початкової та дошкільної освіти
Мукачівського державного університету
м. Мукачево, Україна*

ОКРЕМІ КРИТЕРІЇ СИСТЕМИ ПРОФВІДБОРУ

Одним із критеріїв, що ілюструє важливість підготовку якісних кадрів є фактор відповідальності до здійснення професійної діяльності. Професійна готовність виражається передусім в тому, щоб оперативно приймати доцільні рішення у постійно мінливих умовах, беручи на себе відповідальність як за сам процес, так і за наслідки тих чи інших дій.

Проблемою представленого дослідження виступає вивчення відповідальності фахівців як найважливішої умови їх професійного зростання. Для професійної діяльності характерним є високий рівень відповідальності. Актуальність представленого дослідження ще й в тому, що проблема формування готовності не стала частиною професійної підготовки майбутніх економістів, має як недостатнє як теоретичне, так і практичне обґрунтування.

Мета дослідження — виокремити психологічні особливості відповідальності як основного критерію у системі професійного відбору.

У літературі зазначається, що необхідною умовою успішного оволодіння професійною майстерністю є високий розвиток вміння чинити відповідально. Дослідження проблеми психологічної готовності фахівця до діяльності (в контексті структурування чинників професійної придатності) знаходимо в роботах Б. Г. Ананьєва, Г. О. Балла, О. О. Бодальова, Б. С. Братуся, Н. Ю. Волянюк, В. І. Гордієнко, Є. О. Клімова, Л. М. Карамушки, С. Д. Максименка, Л. М. Мітіної, Л. А. Снігур, Т. С. Яценко та ін.

Ряд авторів (М. Н. Берулава, Є. П. Ільїн, В. М. М'ясищев) відмічають, що професійна відповідальність здебільшого пов'язана з локусом контролю та успішністю в системі професійної діяльності. Розвиваючи її, в особистості з'являються навички прогнозування, цілепокладання; відбувається процес формування життєвих і професійних планів; розвиваються вольові якості фахівців. Вивчення відповідальності особистості, як основного критерію системи профвідбору, безпосередньо пов'язане з дослідженням локусу контролю. На емпіричному рівні для вивчення даного феномену застосовано методику дослідження рівня суб'єктивного контролю (РСК) Є. Бажин, Є. Голінкіної, О. Еткінда. Процедура дослідження за методикою РСК відбувалась на досліджуваних 180 студентів (1-го та 5-го курсів) Мукачівського державного університету різних спеціальностей.

Отримано наступні емпіричні результати. Студенти-першокурсники переважно не вважають себе здібними контролювати події, ситуації, власне життя. У студентів 1-го курсу, спостерігається достатній рівень ідентифікації своїх досягнень з критеріями успішності в сім'ї, що в свою чергу, стимулює до інтернального типу сприйняття відповідальності в сфері сімейних стосунків ($Ic X_{ср} = 6,28$ ($\sigma = 1,65$)).

Порівняно з першим курсом, у випускників спостерігається зниження загального рівня інтернальності, що тягне за собою дисгармонію в цілісному механізмі цілепокладання, мотивації, самоідентифікації. Студентів-випускників характеризує як таких, які схильні приписувати відповідальність за неуспішні події іншим людям чи вважати їх результатом невезіння. А це, в свою чергу, не дозволяє повноцінному формуванню Я-успішного як в загальному, так і в професійному контексті. Результати отриманих досліджень характеризують схильність у студентів 5-го курсу приписувати більш важливе значення зовнішнім обставинам — керівництву, товаришам по роботі, везінню-невезінню.

Отже, на основі отриманих результатів, можна зробити висновок про те, що у студентів старших курсів спостерігається значний зсув у напрямку екстернального контролю, що в цілому негативно позначається на формуванні рівня відповідальності та тягне за собою неготовність особистості до розвитку професійно-важливих якостей майбутніх фахівців взагалі та психологічної стійкості зокрема. Адже, якщо у професійній діяльності розраховувати на інших, на зовнішні обставини, то і будь-який неуспіх переживається більш болюче, сприймається як «велика несправедливість щодо себе». Іншими словами, психологічний факт перенесення відповідальності на інших людей сприяє розвитку синдрому емоційного вигорання.

Проведений аналіз емпіричних досліджень підтверджує, що відношення особистості до виконуваної діяльності в майбутньому є прямопропорційним ступеню усвідомлення індивідом обов'язків і оволодінням

усвідомленими завданнями у процесі формування готовності до професійної діяльності. Таким чином, слід підкреслити, що процес якісного становлення суб'єкта професійної діяльності та розвиток його професійного майбутнього багато в чому залежить від розвитку рівня відповідальності. Об'єктивізація виявленого загального рівня локусу контролю оцінки психологічних особливостей досліджуваних в ситуації профвідбору сприяє підвищенню достовірності діагностики професійно-важливих якостей індивіда. Це розкриває нові перспективи в професійному відборі спеціалістів будь-якої сфери діяльності людини.

Результати емпіричного дослідження дозволили виокремити якості особистості, які впливають на формування відповідальності. Отримані результати дослідження також свідчать про необхідність систематичної роботи зі студентами щодо розвитку відповідальності уже під професійної підготовки.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф // науч. ред. Л. И. Евенко. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.
2. Психология: учебник для экономических вузов / под. общ. ред. В. Н. Дружинина. — СПб.: Питер, 2000. — 672 с.
3. Субботин В. Е. Контроль и планирование поведения / В. Е. Субботин // Современная психология: справочное руководство // под ред. В. Н. Дружинина. — М.: Инфра-М, 1999. — 687 с.
4. Файоль Анри Общее и промышленное управление / Анри Файоль — М.: Контролдинг, 1992. — 111 с.

Секция 4. ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Артюх Тетяна Миколаївна
докт. техн. наук, професор Національного університету харчових технологій, м. Київ
Шульц Анна Сергіївна
старший викладач Донецького національного університету імені Михайла Туган-Барановського, м. Донецьк
E-mail: a-nuto4kaa777@mail.ru

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЛАСТИВОСТЕЙ ЮВЕЛІРНИХ СПЛАВІВ ЗОЛОТА З ВМІСТОМ МОДИФІКУЮЧИХ КОМПОНЕНТІВ

З точки зору проб і кольору класифікація сплавів золота не дає жодних вказівок щодо того, які властивості і механічні характеристики мають зазначені ювелірні сплави. Проте, логічні взаємозв'язки між складом, металургійною структурою і властивостями таких сплавів існують. Дослідження фазових діаграм систем сплавів золота, що беруть участь в процесі виробництва ювелірного сплаву надає можливості прогнозування фізико-механічних властивостей, у тому числі і кольору майбутнього ювелірного виробу.

Значні наукові та практичні дослідження щодо формування фізико-механічних властивостей ювелірних сплавів білого золота зроблено науковцями Американського товариства з випробування матеріалів (ASTM), Американської асоціації виробників та постачальників ювелірних виробів (MJSA) та Всесвітньої Золотої Ради [1–5]. Проте, розроблені світовою науковою спільнотою сплави золота підходять лише для певних технологічних процесів, певного обладнання, і, нажаль, не завжди можуть забезпечити високих споживних властивостей ювелірних виробів.

Одними з основних споживних властивостей ювелірних виробів з дорогоцінних металів є естетичні. Колір ювелірного сплаву є найбільш важливою складовою естетичних властивостей ювелірного виробу.

Нами було досліджено процеси зміни кольору ювелірних сплавів золота в системі Au-Ag-Cu в залежності від концентрації срібла та міді. З цією метою було виготовлено 28 контрольних зразків. Колір досліджуваних зразків позначали відповідно до вимог зазначених в ISO 8654:1987

«Кольори золотих сплавів. Визначення, діапазон кольорів та позначення», а саме:

- 0N — жовто-зелений (або «зелене» золото, бо зелений колір домінує);
- 1N — блідо-жовтий;
- 2N — світло-жовтий (з зеленкуватим відтінком);
- 3N — жовтий;
- 4N — рожевий;
- 5N — червоний;
- 8N — білий.

Під час дослідження встановлено, що в чистій системі Au-Ag-Cu сплави золота 375 проби можуть мати 5 кольорів (8N, 1N, 2N, 4N, 5N), 585 проби — 4 кольори (1N, 2N, 4N, 5N), 750 проби — три кольори (0N, 3N, 4N). При цьому, білими — 8N, без додавання будь яких легуючих компонентів та модифікаторів, можуть бути лише сплави золота 375 проби з вмістом срібла понад 50%. Проте, такі сплави не можуть використовуватися для створення масових ювелірних виробів, бо мають достатньо високу температуру солідус (близько 1000 °C), є занадто м'якими (твердість після лиття зі збільшенням срібла знижується від 80 до 40 HV, твердість після пластичної деформації знаходиться в межах від 124 до 84 HV), мають високу міцність на розрив (понад 315 МПа), що ускладнює їх подальшу обробку.

У зв'язку з цим, було поставлено завдання розробити сплави білого золота, що за своїми кольоровими характеристиками відповідали найвищому класу білизни, мали високі показники фізико-механічних властивостей та були безпечними. З цією метою, було розроблено композиції експериментальних сплавів білого золота з вмістом модифікуючих компонентів.

Так було визначено оптимальний склад сплавів на основі потрібної системи «золото-срібло-мідь», який можна використовувати як основну матрицю для подальшого регулювання та «вібліювання», а саме для експерименту обрано сплав золота 375 проби Au-Ag-Cu 375–250, 585 проби Au-Ag-Cu 585–150 та 750 проби Au-Ag-Cu 750–80 (табл. 1).

Регулювання хімічного складу ювелірного сплаву полягало в оптимізації властивостей в системі Au-Ag-Cu з метою їх вибілювання до кольору 8N, який відповідає 1 класу білизни — «майже білий» та підвищенні твердості до 200 НВ, зменшенні розміру зерна (кількість зерен на 1 мм² понад 100), звуженні інтервалу кристалізації (між температурами солідус-ліквідус) максимум до 35–40 °C.

Як модифікуючі добавки для отримання білого кольору ювелірних сплавів на основі золота з заданими властивостями в системі золото-срібло-мідь обрано цинк (Zn), марганець (Mn), хром (Cr), олово (Sn), кобальт (Co), кремній (Si), бор (B).

Таблиця 1

**Фізико-механічні властивості досліджуваних сплавів
золота потрійної системи Au-Ag-Cu**

Параметр	Сплав		
	Au-Ag-Cu 375–250	Au-Ag-Cu 585–150	Au-Ag-Cu 750–80
Твердість після лиття, HV	100	170	140
Твердість після відпалу, HV	130	190	170
Міцність на розтяг, МПа	460	510	480
Міцність на розрив, МПа	310	300	270
Відносне подовження, %	28	38	43
Рідкотекучість, м	0,50	0,49	0,48
Кількість зерен на 1 мм ²	80	81	понад 82
Температура солідус, °С	760	820	820
Температура ліквідус, °С	850	900	920
Колір	2N	2N	3N

В процесі виконання експерименту було досліджено 58 композицій сплавів на основі золота з вмістом модифікуючих компонентів. Однак, найбільш оптимальними обрано сплави, що містять від 4 до 9% цинку, від 3 до 7% марганцю та до 2,5% за загальною масою у сплаві хрому, олова, кобальту, кремнію та бору (табл. 2).

Таблиця 2

Хімічний склад авторських зразків сплавів на основі золота

Умовне позначення зразка	Хімічний склад, %									
	Au	Ag	Cu	Zn	Mn	Cr	Sn	Co	Si/Cu	B/Cu
Е-1	37,5	24,0–25,0	решта	10,0	7,0	0,2–0,3	1,5	0,01–0,05	0,4–0,5	0,05–0,1
Е-2	37,7	24,0–25,0	решта	9,0	6,5	0,3–0,4	1,5	0,01–0,05	0,4–0,5	0,05–0,1
Е-3	58,5	14,0–15,0	решта	8,0	5,5	0,05–0,1	1,25	0,01–0,05	0,3–0,5	0,05–0,1
Е-4	58,5	14,0–15,0	решта	7,0	5,0	0,1–0,2	1,5	0,01–0,05	0,3–0,5	0,05–0,1
Е-5	75,0	7,0–8,0	решта	5,0	4,0	0,1–0,2	0,75	0,01–0,05	0,2–0,4	0,05–0,1
Е-6	75,0	7,0–8,0	решта	4,0	5,0	0,1–0,15	0,75–1,0	0,01–0,05	0,2–0,4	0,05–0,1

Введення до складу композицій цинку підвищувало пластичність сплавів та сприяло зниженню температури його плавлення. Марганець вводили як додатковий вибілювач, який усуває небажані відтінки сплаву. Крім того, марганець є добрим розкислювачем сплаву, підвищує його в'язкість та твердість. З метою підвищення вибілюючої дії та зносостійкості до складу сплаву на основі золота введено хром. Додаткове введення олова поліпшує пластичність, а введення кобальту підвищує міцність сплаву. Кремній вводили як зерноподрібнюючу добавку для створення рівномірної структури та підвищення текучості ювелірного золотого сплаву.

Отримані сплави були випробувані за показниками фізико-механічних властивостей (таблиця 3).

Таблиця 3

Показники фізико-механічних властивостей досліджуваних сплавів золота на основі потрійної системи Au-Ag-Cu

Параметр	Сплав					
	Е-1	Е-2	Е-3	Е-4	Е-5	Е-6
Твердість після лиття, HV	130	135	160	155	140	140
Твердість після відпалу, HV	170	165	220	210	190	185
Міцність на розтяг, МПа	465	460	510	500	480	475
Міцність на розрив, МПа	310	300	310	300	280	280
Відносне подовження, %	23	24	32	34	37	38
Кількість зерен на 1 мм ²	понад 180	понад 180	понад 180	понад 180	понад 180	понад 180
Температура солідус, °С	760	770	770	775	830	835
Температура ліквідус, °С	800	810	800	805	890	890
Колір	8N	8N	8N	8N	8N	8N

Було встановлено, що авторські сплави мають білий колір без явно помітних відтінків та можуть бути використані для виробництва ювелірних виробів методом лиття за витоплюваними моделями.

У зв'язку з цим, доцільно рекомендувати українським підприємствам використовувати сплави на основі золота з вмістом модифікуючих компонентів, зокрема цинку, марганцю та хрому в межах запропонованих авторами публікації.

Список літератури

1. Henderson S., Manchanda D. White Gold Alloys: Colour Measurement and Grading // Gold Bulletin. — 2005. — 38(2). — P. 55–67.
2. Rotheram P. White Golds — Meeting the Demand of International Legislation / Peter Rotheram // Gold Technology, 1999 — vol. 27. — pp. 34–40.
3. Thompson M. Defining White Gold // Professional jeweler. — September, 2003. — P. 52–54.
4. Фачченда В. Литьє по виплавляемым моделям. Справочник / Валерио Фачченда [Перевод с англ.]. — Омск: Издат. Дом «Дедал-Пресс», 2005. — 104 с.
5. Черныш С. Влияние примесей на механические и литейные свойства сплавов золота / Сергей Черныш // Международный Симпозиум ювелиров, 9–11 июля, 2003, Санкт-Петербург. — 2003. — С. 158–162.

Дончевська Раїса Степанівна

к.т.н., доцент кафедри товарознавства та експертизи

харчових продуктів

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

Шкода Влада Миколаївна

студент

Київський національний торговельно-економічний університет

м. Київ, Україна

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕЛЬМЕНІВ, ЩО РЕАЛІЗУЮТЬСЯ НА РИНКУ УКРАЇНИ

Харчування є найважливішою фізіологічною потребою людського організму, задоволення якої, значною мірою визначає стан здоров'я та якість життя людини. На сьогоднішній день, в усьому світі чітко простежується тенденція підвищення попиту на швидкозаморожені м'ясні напівфабрикати, зокрема пельмені.

Харчова цінність м'ясних напівфабрикатів зумовлена вмістом повноцінних білків, широкого спектру мінеральних речовин, насичених та поліненасичених жирних кислот, вітамінів та інших поживних речовин. Крім того, перевагою швидкозаморожених м'ясних напівфабрикатів є

висока збереженість органолептичних характеристик після заморожування та швид-кість приготування. Проте, виробники, з метою зниження собівартості готової продукції використовують низькоякісну сировину та харчові добавки, заміню-ють м'ясу сировину на м'ясо механічного обвалювання, субпродукти 2-ї категорії, білкові ізоляти та соєві білкові концентрати тощо [1]. Але, на сучасному стрімкому етапі розвитку ринку швидкозаморожених напівфабри-катів важливою умовою є виробництво якісної та конкурентоспроможної продукції. У зв'язку з цим, **метою роботи** була оцінка рівня якості та конкурентоспроможності пельменів, що реалізуються на ринку України.

Об'єктами дослідження було обрано 5 зразків пельменів вітчизняних виробників: зразок 1 – пельмені ТМ «Левада», ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ ЛЕВАДА»; зразок 2 – пельмені ТМ «SmaCom», «Домашні»; зразок 3 – пельмені ТМ «Економька», ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ ЛЕВАДА; зразок 4 – пельмені ТМ «Мушкетер»; зразок 5 – пельмені ТМ «Легка страва».

Для оцінки конкурентоспроможності пельменів нами використано комплексний метод. Особливістю даного методу є врахування функціональних, естетичних, економічних характеристик продукції, проведення комплексної оцінки якості, в основу якої покладено наступні принципи кваліметрії: формування еталонної множини показників, визначення коефіцієнтів вагомості, еталонних і бракувальних значень показників.

Перевагами кваліметричної оцінки є використання комплексного показника якості, який об'єднує значну кількість одиничних показників, забезпечуючи, тим самим, найбільш повну характеристику якості досліджуваної продукції. Крім того, даний метод сприяє об'єктивності та оперативності оцінки продукції за рахунок формалізації критеріїв якості, тобто представлення показників у вигляді масиву цифрових даних [2].

Комплексну оцінку якості пельменів різних товаровиробників здійснювали за комплексом органолептичних (зовнішній вигляд, вигляд на розрізі, консистенція, смак і запах, прозорість бульйону) та фізико-хімічних показників (товщина тістової оболонки, товщина тістової оболонки у місцях зліплення, маса одного пельменя, масова частка начинки, співвідношення м'ясного фаршу до тіста, реакція на крохмаль, масова частка вологи).

За результатами комплексного кваліметричного оцінювання найвищим рівнем якості характеризувався дослідний зразок ТМ «Економька» (3,97), що на 0,07–0,38 більше порівняно з іншими дослідними зразками. Це зумовлено, тим, що дані зразки пельменів характеризувалися сухою поверхнею, відсутністю деформацій, з добре зліпленими краями, без виступів фаршу, з чітким та виразним звуком при струшуванні пельменів. Експериментальними дослідженнями зразка 3 ТМ «Економька» за

фізико-хімічними показниками визначено їх відповідність встановленим вимогам [3].

Достатньо високим рівнем якості характеризувалися дослідні зразки пельменів ТМ «Мушкетер» (3,90), ТМ «Левада» (3,68) та ТМ «SmaCom» (3,61). Дані зразки мали також суху поверхню, правильну форму, соковиту та ніжну консистенцію начинки, яка була рівномірно перемішана, проте не достатньо виражені смакоароматичні властивості та сіруватий колір начинки.

За результатами дослідження фізико-хімічних показників визначено, що масова частки начинки у зразках пельменів ТМ «Левада» становила 39%, ТМ «SmaCom» – 42%, ТОВ «Мушкетер» – 44%, що на 11%, 8%, 6%, відповідно, менше встановлених норм.

Найнижче значення відносного показника якості визначено для дослідного зразка ТМ «Легка страва» (3,61) за рахунок сірого кольору начинки, не достатньо соковитої консистенції начинки, а також вираженого аромату цибулі та прянощів. Товщина тістової оболонки пельменів ТМ «Легка страва» становила 2,3 мм, що на 0,3 мм більше встановлених вимог, а маса одного пельменя була 7,41 г, що на 4,59 г менше встановлених вимог. Масова частки начинки у зразках пельменів ТМ «Легка страва» була менше на 8% і становила 42%.

Для комплексного визначення ефективності виробництва та реалізації пельменів здійснювали оцінку їх конкурентоспроможності з урахуванням функціональних, естетичних та економічних показників якості. Базовим зразком обрано продукт, який відповідає за усіма досліджуваними показниками вимогам нормативної документації. Результати розрахунку конкурентоспроможності пельменів різних товаровиробників представлено у табл. 1.

Згідно отриманих результатів, найвищим рівнем конкурентоспроможності за співвідношенням функціональних, естетичних та економічних показників характеризувався дослідний зразок ТМ «Економька» (1,07) (табл. 1, рис. 1).

За однакових цінових та естетичних характеристик рівень конкурентоспроможності зразка пельменів ТМ «Мушкетер» був вищим порівняно із зразком пельменів ТМ «SmaCom» та становив 1,03. Це пояснюється тим, що тістова оболонка даного зразка була світло-кремового кольору, начинка – більш соковитою, рівномірно перемішаною рожевого кольору. Проте, для пельменів ТМ «Левада» також характерний достатньо високий рівень конкурентоспроможності (1,04) за рахунок правильної круглої формою, сухої поверхні, без деформацій та виступів фаршу, ніжним та соковитим фаршем. Бульйон після варіння даного зразка був прозорим, що свідчить про використання виробником для приготування тіста борошна із якісною клейковиною.

Оцінка конкурентоспроможності пельменів

Показники	a(i)	Значення показників				
		ТМ «Левада»	ТМ «SmaCom»	ТМ «Економька»	ТМ «Мушкетер»	ТМ «Легка страва»
Функціональні						
Прозорість бульйону	0,10	5	4,8	5	5	4,9
Масова частка начинки, %	0,07	4,8	4,7	5	5	4,7
Співвідношення м'ясного фаршу до тіста, %	0,08	4,7	4,7	5	5	4,6
Вміст крохмалю	0,03	4,8	4,8	5	4,6	4,8
Масова частка вологи, %	0,04	4,6	4,7	5	4,9	4,6
Естетичні						
Зовнішній вигляд	0,12	5	5	5	5	5
Вигляд на розрізі	0,1	5	5	4,9	5	4,9
Консистенція	0,1	4,8	4,7	5	5	4,7
Смак і запах	0,36	4,8	4,9	5	4,9	4,8
Економічні						
Роздрібна ціна		4,70	4,80	5,00	4,80	4,80
Інтегральний показник конкурентоспроможності		1,04	1,01	1,07	1,03	1,01

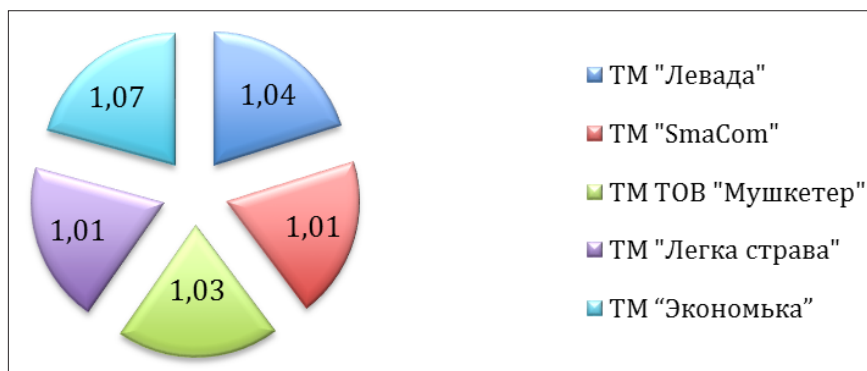


Рис. 1. Інтегральний показник відносної конкурентоспроможності пельменів

Встановлено, що завдяки оптимальному поєднанню якісних і цінових показників при високому рівні естетичних характеристик конкурентоспроможність досліджуваних зразків пельменів (1,01–1,07) була достатньо високою.

Таким чином, підтверджено високу конкурентоспроможність пельменів провідних виробників на українському ринку заморожених м'ясних напівфабрикатів у тістовій оболонці.

Узагальнивши, слід відмітити, що конкурентоспроможність швидкозаморожених м'ясних напівфабрикатів, безперечно, є найсуттєвішим чинником, від якого залежить конкурентна спроможність м'ясопереробних підприємств та країни в цілому. Тому, для підвищення якості та забезпечення рівня конкурентоспроможності швидкозаморожених м'ясних напівфабрикатів на світовому і національному ринках, перш за все, необхідно удосконалювати існуючі технології виробництва та рецептури шляхом використання рослинної сировини, солі із зниженим вмістом натрію, жирів із високим вмістом есенціальних жирних кислот, лактулози, мікроорганізмів із пробіотичними властивостями.

Література

1. Ємцев В.І. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України / В.І. Ємцев // Науковий вісн. Ужгородського ун-ту. — Ужгород: 2011. — С. 10–105.
2. Сидоренко О. В. Наукове обґрунтування і формування споживних властивостей продуктів з прісноводної риби та рослинної сировини: дис. ... докт. техн. наук: 05.18.15: захищена 04.12.2009 р.: затв. 12.05.2010 р. / Сидоренко Олена Володимирівна. — К., 2009. — 327 с.
3. ДСТУ 6028:2008. Напівфабрикати заморожені у тістовій оболонці. Технічні умови. — [Чинний від 2008–12–05]. — К.: Держспоживстандарт України. — 2009. — 20 с.

Конопляник Александр Юлианович

*кандидат технических наук, доцент кафедры
железобетонных и каменных конструкций
Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры
г. Днепропетровск, Украина*

Ильев Илья Маркович

*кандидат технических наук, доцент
кафедры прикладной математики
Приднепровская государственная академия
строительства и архитектуры
г. Днепропетровск, Украина*

ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЕ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫЕ БЕТОНЫ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В настоящее время в связи с модернизацией жилого строительства, и в частности индивидуального, на первый план выдвигаются вопросы подбора легких эффективных материалов, которые могут быть применены для теплоизоляции конструкций домов. Преимущество теплоизоляционных материалов в полной мере можно реализовать при строительстве индивидуальных жилых домов, когда необходимо обеспечить достаточную теплоизолирующую способность строительных конструкций таких как стены, полы, перекрытия, кровля и др. Теплоизоляция конструкций может быть выполнена как из легкого монолитного бетона с использованием опалубки, так и в виде изделий, изготавливаемых в формах.

Эффективные материалы и изделия из них, по нашему мнению, должны выполнять одновременно несколько функций, а именно:

- использоваться для тепло и звукоизоляции внутренних и внешних конструкций;
- использоваться в качестве ограждающих конструкций;
- изготавливаться непосредственно на строительной площадке;
- обеспечить в условиях экономического кризиса возможность использования местных материалов;
- обеспечивать технологичность при изготовлении теплоизоляционных изделий;
- снизить себестоимость материалов и устройства тепловой изоляции.

Кроме этого, в последнее время возросли требования к материалам по экологичности и возможности обеспечения их благоприятного воздействия на организм человека. Современный экодизайн предполагает использование в строительстве натуральных нетоксичных материалов [1], которые оказывают благоприятное влияние на здоровье человека и делают его дом уютным и гармоничным.

В настоящее время в наиболее развитых в экономическом отношении странах, таких как Австралия, США, Франция, Ирландия и др. в практике индивидуального жилищного строительства переходят на применение материалов, которые или являются отходами производств или природными материалами. Непременное и строго регламентируемое условие, предъявляемое к таким материалам, это их биологическая активность. Такая биологическая активность подразумевает уникальные свойства этих материалов оказывать оздоровительное воздействие на организм человека и угнетающее воздействие на представителей всех классов грибов и насекомых. Примером таких материалов являются кофракты конопли и льна, древесная щепа и кора, солома, камышит, еловые шишки и хвоя, стебли растений, морские водоросли и др. Легкие бетоны и изделия из таких материалов считаются арболитовыми.

Известны примеры построения индивидуальных жилых домов с таких материалов. Так в США был построен жилой дом площадью 300м², в котором несущие стены были выполнены из монолитного бетона, получаемого из волокон конопли, извести и воды [2]. Такие стены обладают повышенной теплоизолирующей способностью и поддерживают микроклимат в доме. Среди недостатков возведения можно отметить повышенное время выдержки бетона в опалубке — 2 сут.

Одним из направлений, обеспечивающих изготовление теплоизоляции, является применение легкого бетона, который может быть изготовлен непосредственно на строительной площадке и уложен в опалубку необходимой конфигурации для получения любых архитектурных форм. Основой получения легкого бетона требуемого состава на строительной площадке является контроль за качеством материалов, дозировкой компонентов бетона, технологией укладки и выдержки бетонной смеси. При этом также следует учитывать, что основная часть строительства происходит в летний период времени в условиях действия повышенных температур.

Отличительной особенностью применения экологически чистых материалов можно назвать необходимость их минерализации, когда необходимо блокировать негативное действие органических веществ, содержащихся на поверхности этих материалов. После минерализации обеспечивается сцепление остальных материалов — компонентов бетона с экологически чистым материалом. В качестве минерализаторов могут

применяться хлористый кальций, нитрат кальция, известь, жидкое стекло и др.

Анализ современного состояния получения легких бетонов на различных вяжущих показал, что с учетом минерализации материала, наиболее приемлемым будет применение в качестве связующего жидкого стекла. Положительный опыт применения в металлургии составов жаростойких бетонов на жидком стекле [3] показал, что они обладают рядом отличительных свойств, имеющих преимущества по сравнению с традиционными бетонами на цементных и известковых вяжущих, а именно:

- обладают ускоренными сроками схватывания. При этом распалубку таких бетонов можно производить уже в течение 30–80 мин после укладки смеси;
- твердение этих бетонов происходит в воздушно-сухих условиях, что актуально в летний период;
- высокие летние температуры не являются препятствием для изготовления и твердения бетона;
- использование жидкого стекла положительно влияет на повышение огнезащитных свойств бетона.
- отсутствием специальных мер надзора за уложенным бетоном (таких как периодическое увлажнение при использовании в качестве вяжущего портландцемента или извести), что значительно снижает трудоемкость работ.

В лабораторных условиях были получены составы легких бетонов и изготовлены теплоизоляционные изделия в виде плит размерами 500×500×70 мм.

В качестве заполнителя в составах бетонов использовали кофру конопля и льна, солому, древесные опилки и морские водоросли. Связующим служило жидкое стекло, а для твердения смеси добавляли сыпучий отвердитель.

Изготовление смесей производили в бетоносмесителе в следующей последовательности. Вначале в смеситель засыпали заполнитель и отвердитель и сыпучую смесь перемешивали в течение 2-х мин. Потом в сыпучую смесь заливали жидкое стекло и всю смесь перемешивали 3 мин до получения однородной массы. Перед добавлением жидкого стекла его разводили до необходимой плотности.

Образцы легкого бетона и плиты изготавливали методом ручного уплотнения в формах. Бетонную смесь подавали в формы послойно (3-мя слоями), уплотняя после подачи смеси каждый слой. При изготовлении и выдержки образцов температура воздуха составляла 18–20°С, а его влажность — 45–50%.

Образцы легких теплоизоляционных бетонов выдерживали сутки в воздушно-сухих условиях, а затем производили их распалубку. Сразу

после распалубки образцы подавали на сушку. Сушку образцов легких бетонов производили при температуре 50–60 °С до постоянного веса.

Составы легкого бетона и технология изготовления смеси обеспечивают следующие физико-механические и теплофизические характеристики материала плит.

Объемный вес: 240–430 кг/м³

Прочность на сжатие: 0,12–0,56 МПа

Прочность на изгиб: 0,1–0,6 МПа

Время выдержки в формах до распалубки: 45–95 мин

Коэффициент теплопроводности:

– при t=18°С 0,052–0,083 Вт/м·°К

Выводы. Установлено, что при строительстве индивидуальных жилых домов в полном объеме можно реализовать преимущества легких бетонов из природных материалов, которые одновременно являются эффективным утеплителем и обладают биологической активностью. Получены легкие бетоны и теплоизоляционные изделия объемным весом 240–430 кг/м³ с коэффициентом теплопроводности 0,052–0,083 Вт/м·°К. Легкие теплоизоляционные бетоны на связующем из жидкого стекла технологичны в условиях строительства индивидуальных жилых домов в летний период времени.

Литература

1. Сырги А. В. Экодизайн – современное направление в архитектуре./ Сырги А. В. // Международный научный журнал. – 2015. – № 6. – С. 7–8.
2. Использование костробетона в США. [Электронный ресурс] tru.org.ua/news/536.
3. Конопляник А. Ю., Бородин А. А. Опыт и перспектива применения жаростойких бетонов и огнеупорных смесей в тепловых агрегатах и конструкциях / Конопляник А. Ю., Бородин А. А. // Теория и практика металлургии. 1999. – № 1. – С. 53–54.

Секция 5. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Бричеева Наталья Николаевна
*старший преподаватель кафедры менеджмента
и инновационных технологий
Института управления в экономических,
экологических и социальных системах
Инженерно-технологической академии
Южного федерального университета
г. Таганрог, Российская Федерация*

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ХОЛДИНГА «ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ»

Цель исследования заключается в анализе международной стратегии холдинга АО «Вертолеты России» и выявления перспектив ее совершенствования с учетом результатов проведенных маркетинговых исследований деятельности холдинга на основе открытой информации. Был проведен комплекс маркетинговых исследований мирового рынка вертолетостроения с учетом его тенденций развития, рассмотрение основных конкурентов в глобальном масштабе, рыночной модели и основных сегментов потребления.

Если на российском рынке АО «Вертолеты России» является безусловным лидером, то на международном рынке равносильную конкуренцию ему составляют не менее известные компании в данной отрасли: «Sikorsky Aircraft», «Eurocopter», «AgustaWestland» и «Bell-Helicopter». На основе конкурентного анализа (табл. 1) путем присвоения балльных оценок (0–5, где 5 – лучшее предложение на рынке, а 0 – отсутствие свойства) и построенной на его основе конкурентной карты (рис.1). Уместно сделать вывод о прочной позиции холдинга в категориях: широта ассортимента, соотношении цена/качество, инновации, известность на мировом рынке, и в отставании по стратегии кредитования и развитости маркетинговых коммуникаций. Лидером на рынке отрасли вертолетостроения является компания «AgustaWestland», прежде всего за счет эффективного инновационного менеджмента и оптимального соотношения цена-качество. Нацеленность именно на этого конкурента

и постоянный учет возможного завоевания им большей доли на рынке должны составлять основу маркетинговой стратегии холдинга АО «Вертолеты России».

Таблица 1

Конкурентный анализ

Свойства	«Вертолеты России»	Конкуренты			
		«Sikorsky»	«Eurocopter»	«Agusta Westland»	«Bell-Helicopter»
Известность	5	4	4	5	5
Широта ассортимента	5	3	2	4	1
Цена/качество	5	4	3	5	3
Инновации	5	4	4	5	4
Маркетинговые коммуникации	4	5	4	5	1
Система кредитования	2	5	5	4	5

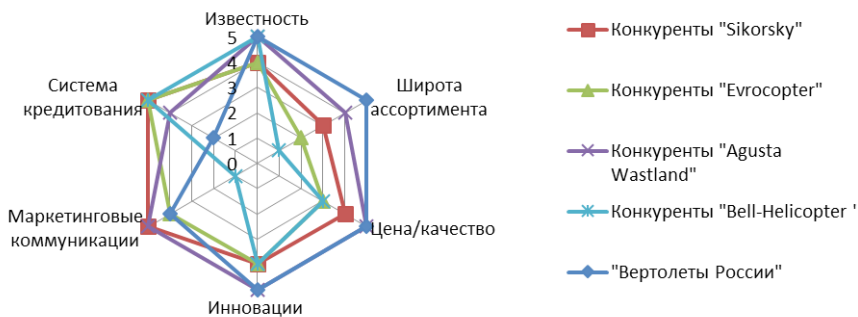


Рис. 1. Конкурентная карта

Характерным вариантом международной стратегии холдинга является глобальная концептуальная модель стратегического планирования международного маркетинга, предполагающая разработку стандартной маркетинговой программы для работы во всех страновых сегментах рынка вертолетостроительной отрасли. Основу международной стратегии должны составлять *технологическая стратегия и стратегия кооперации*, ориентированные на соответствующее новым геополитическим условиям импортозамещение. Сформулируем стратегические бизнес – цели для компании на трехуровневой основе:

Ключевые цели [1]:

- 1) повысить уровень поставок вертолетов на уровне 350 шт;
- 2) расширить долю российских вертолетов на мировом рынке до 18–20%;
- 3) повысить эффективность производства;
- 4) обеспечить рост выручки вдвойне;
- 5) организовать и обеспечить работоспособность системы по сервисному обслуживанию вертолетов РФ.

Вытекающие (вспомогательные) цели [2]:

- 1) Сохранить и укрепить лидерство на ключевых растущих рынках (Китай, Индия, Латинская Америка);
- 2) Увеличить конкурентоспособность и извлечь дополнительные выгоды от расширения модельного ряда, модернизации существующих и разработки новых моделей;
- 3) Диверсифицировать бизнес с целью создания новых источников получения доходов и, как следствие, достичь сервисной выручки и прибыльности от этого бизнеса на уровне лучших показателей в отрасли.

Формулирование маркетинговых целей для компании:

- 1) максимизация потребительской удовлетворенности (холдинг должен отвечать требованиям рынка, выявлять целевые рынки с определенными потребностями в вертолетах);
- 2) максимизация выбора моделей (инновационная и модифицированная техника);
- 3) создание и улучшение имиджа за счет маркетинговых коммуникаций;
- 4) привлечение новых клиентов, завоевание новых сегментов рынка за счет использования новых видов коммуникаций;
- 5) повышение лояльности (разработка совместных программ в целях сотрудничества взамен на предоставление дополнительных скидок).

Таким образом, каждая цель цепочки планирования взаимодействует друг с другом поэтапно, что способствует достижению наибольшего эффекта реализации поставленных задач. Поэтому очень важно, чтобы маркетинговые цели, не были в противовес основным. Помимо этого, не следует забывать, что цели холдинга, так или иначе, зависят от имеющихся ресурсов предприятия, в том числе от финансового бюджета и производственного задела.

Далее рассмотрим планирование отдельных элементов международной стратегии холдинга АО «Вертолеты России».

При выявлении целевых рынков предварительным этапом был отбор рынков, который включал в себя, следующие целевые группы: страны Азии, Латинскую Америку, Россию, СНГ, Европу, Сев. Америку. В качестве наиболее привлекательных рынков на долгосрочный период

рассматриваются: Россия, группа стран Латинской Америки, Китай, Индия. Основным рынком потребления останется Россия, это связано с внутренними потребностями страны со стороны государственной обороны РФ. Основной товарной категорией станет поставка вертолетов семейства «Ми», модифицированной категории «Ми-8» для арктических нужд.

Приоритетными областями по созданию сервисных центров на мировом рынке являются Китай, Индия и Вьетнам, в ближайшей перспективе — Латинская Америка, а в долгосрочной перспективе будут актуальны Западный, Европейский, Африканский, Ближневосточный и Дальневосточный вервисные центры.

Разработка ассортиментного портфеля компании должны учитывать все аспекты международной стратегии холдинга АО «Вертолеты России». Универсальность его продукции тем не менее позволяет выполнить деление товарного ассортимента на два основных комплекса: гражданские и военные вертолеты, которые в свою очередь конкретизируются в зависимости от цели и назначения (рис. 2).

Рассматривая потребности всех сегментов целевых рынков был сформирован модельный ряд продукции АО «Вертолеты России». (табл. 2). Наиболее перспективной моделью для Латинской Америки будет являться «Ми 8/17», а именно средний многоцелевой вертолет. Модель «Ка-32А11ВС» для данного сегмента будет приоритетной категорией в связи с широким спектром применения, что очень актуально для Латинской Америки.



Рис. 2. Ассортимент холдинга «Вертолеты России» [2]

Планирование ассортиментного портфеля для регионов

Континент/страна	Модели	Назначение
Латинская Америка. Планируемые поставки 200 шт.		
Перу, Чили, Колумбия, Бразилия	«Ка – 32А11ВС» – 60 шт. «Ми – 8/17» – 45 шт.	– по борьбе с природными и техногенными пожарами, строительственно-монтажные работы
Аргентина, Куба, Колумбия, Перу, Бразилия, Мексика	«Ми – 8/17» – 30 шт. «Ми – 24/35» – 40 шт. «Ми – 38» – 25 шт.	– внутренняя оборона, транспортно-пассажирские нужды
Страны Азии. Планируемые поставки 235 шт.		
Афганистан, Пакистан, Иран	«Ми – 35» – 90 шт.	– для военных и внутренних нужд
Китай	«Ка – 32А11ВС» – 15 шт. «Ми – 8/17» – 10 шт. «Ми – 171А2» – 70 шт.	– для тушения пожаров, перевозка груза и пассажиров, геологоразведка, патрулирование, пожаротушение; – для поиска и спасения, выполнения специальных операций, в том числе и ночное время.
Индия	«Ми – 171А2» – 50 шт.	– для многоцелевых нужд, для пассажирских перевозок
Россия. Планируемые поставки 160 шт.		
Мин. обороны России	«Ми – 28Н» – 50шт «Ми – 35М» – 45шт. «Ми-26» – 45шт «Ка – 52» – 20 шт	– для внутренних нужд
Африка. Планируемые поставки 30 шт.		
Алжир	«Ми – 28Н» – 12 шт. «Ка-52-Аллигатор» 18 шт.	– для внутренних нужд

Для Пакистана, Афганистана и Ирана актуальной моделью станет вертолет «Ми-35» – многоцелевой, ударный для военных и внутренних потребностей страны. Помимо выполнения ударных функций, модель может использоваться, как десантно-транспортный, транспортный и санитарный вертолет.

Китай и Индия останутся главными партнерами в сотрудничестве с холдингом, приоритетной моделью станет вертолет «Ми-171А2» — модернизированная машина с улучшенными эксплуатационными характеристиками, выход запланирован в 2015 году.

Для России актуальными станут поставки перспективного скоростного среднего вертолета, запуск производства которого планируется в 2015 году. Основное предназначение модели — формирование системы максимальной транспортной доступности российских регионов. Помимо данной модели, спрос на другие категории машин не снизится.

Спрос на российские модели вертолетов повысится со стороны Африки, это связано с обновлением имеющегося парка летательных машин. Алжиру на будущую перспективу можно предложить ударный вертолет «Ми-28Н» — Ночной охотник», заинтересованной структурой которого станет «Минобороны» Алжира. Здесь же актуальной моделью будет уникальный «Ка-52 Аллигатор» — боевой разведывательно-ударный вертолет нового поколения.

Литература

1. ОПК «Оборонпром» — официальный сайт, вертолетостроение: [Электронный ресурс.] URL: <http://www.oboronprom.ru>.
2. Пресс служба холдинга «Вертолеты России», опыт и инновации: [Электронный ресурс] URL: <http://www.russianhelicopters.aero/ru>.

Горбатко И.С.

*студентка Донецкого национального
университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

Ковалева И.В.

*старший преподаватель
Донецкого национального
университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского
г. Донецк, Украина*

ПРОБЛЕМЫ И МЕРЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Актуальность данной темы обусловлена стратегической целью государственной политики, заявленной в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Согласно с целью данной Концепции Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, чему будет способствовать переход страны на новый инновационный путь экономического развития. Это требует от государства создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских частных компаний, расширения их способности к работе на открытых глобальных рынках в условиях жесткой конкуренции, поскольку именно частный бизнес является основной движущей силой экономического развития.

Цель статьи — изучение проблем, возникающих при функционировании МСП Российской Федерации и рассмотрение мер по стимулированию данного сектора экономики.

На сегодняшний день малый и средний бизнес (МСБ) в России развит слабо и работает неэффективно, о чем свидетельствуют данные Федеральной службы государственной статистики. В 2015 году доля МСБ в ВВП страны продолжает составлять всего около 20%. Аналогичный показатель в Великобритании, Германии, Франции находится в диапазоне 50–60%, а в Италии составляет больше 80% [1].

Однако, ни замедление темпов роста экономики, в частности потребительского спроса в 2014 году из-за ввода экономических санкций, ни удорожание банковских кредитов (увеличение ключевой ставки до 17%) не остановило рост числа предпринимателей, относящихся к сегменту малого и микробизнеса.



Рисунок 1. Показатели деятельности предприятий в 2014 году

Преобладание негативных тенденций подтверждается и результатами опроса, проведенного ОАО «МСП Банк» в 16 регионах в марте – апреле 2015 года [2].

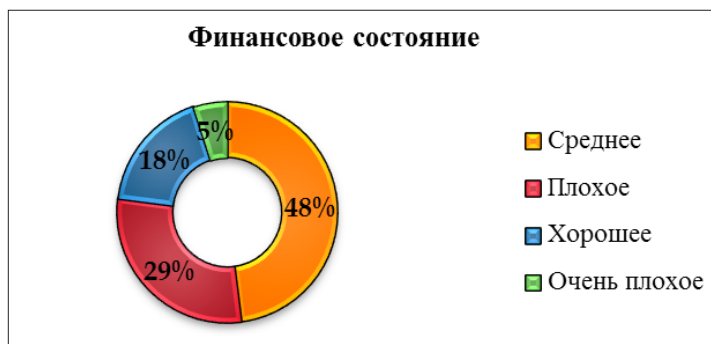


Рисунок 2. Финансовое состояние предпринимателей МСБ в 2014 году

Так, в 2015 году, согласно опросу, проведенным ОАО «МСП Банк», в рейтинге проблем на 1-е место вышли: острая конкуренция и «теневой бизнес» (29%), на 2-е место – доступ к кредитам или другим формам заемного финансирования (25%).

По данным Центрального банка РФ, в 2012 году показатель кредитования малого бизнеса вырос до 4,5 трлн рублей, и насчитывает порядка 5,2 трлн рублей. В 2014–2015 году отмечено существенное снижение показателей кредитования малого бизнеса по причинам неблагоприятной макроэкономической обстановки.

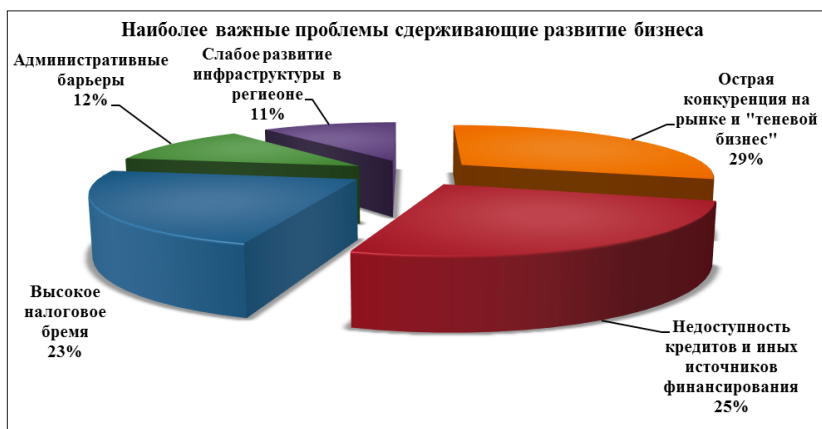


Рисунок 3. Уровень значимости основных факторов, сдерживающих развитие бизнеса в 2015 году

На 3-ем месте в рейтинге проблем – высокий уровень налогов – 23%. Налогообложение малого бизнеса в России за последнее время начало стремительно расти. Так в 2013 г., когда общий размер страховых взносов индивидуальных предпринимателей превысил в 2 раза аналогичные взносы 2012 г., количество предпринимателей сократилось примерно на 500 тыс. чел. Особенно, это коснулось тех, кто работал в сельской местности или в сфере услуг, чей годовой доход составлял менее 300 тыс. руб. Проанализировав последствия, с 1 января 2014 г. социальные взносы были снижены и составили 20727,53 руб. (при доходе меньше 300 тыс. руб. или его отсутствия).

Другим, не менее сильным ударом, является повышение единого налога для малого бизнеса на 7,5%. От его введения в 2015 году сильно выросла налоговая нагрузка для 2,3 млн предпринимателей, которые платят единый налог на вмененный доход.

На 4-м месте в рейтинге проблем, сдерживающих развитие МСП занимают административные барьеры(12%), с наибольшим количеством которых сталкиваются субъекты предпринимательской деятельности при входе на рынок. Так, например, одним из них является Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», который является важным элементом административно-правового регулирования предпринимательской деятельности.

Расхождения в механизме действия закона с объективной реальностью следующие: реальные сроки регистрации (от недели до месяца) отличаются от официально декларируемых в законе (5 дней – ст. 8 Закона

№ 129-ФЗ); стоимость регистрации превышает установленный размер государственной пошлины в 4000 рублей для юридических лиц и 800 рублей для индивидуальных предпринимателей [3].

Следующим нормативно-правовым актом, с которым сталкиваются предприниматели, является Федеральный закон от 08.08.2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Проблемными моментами применения данного Федерального закона считаются реальные сроки получения лицензий и их средняя цена, которая значительно выше установленных в законе, а также установление различного порядка лицензирования для однородных объектов [4].

Наименьший удельный вес в списке проблем занимает слабое развитие инфраструктуры в регионе – 11%.

Очевидно, что в сложившихся непростых условиях предприниматели ждут со стороны государства активных шагов навстречу бизнесу. Правительством РФ по итогам решений, принятых на Государственном совете РФ разрабатывается стратегия, целью которой является развитие сферы МСП как одного из факторов, с одной стороны, инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а с другой – социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости.

Таким образом, государству для достижения указанных целевых ориентиров необходимо проводить мероприятия по поддержке малого и среднего предпринимательства по следующим направлениям: создание единого центра поддержки малого и среднего предпринимательства; технологическое развитие; доступное финансирование; снижение налоговой нагрузки; высокое качество государственного регулирования; территориальное развитие; сокращение избыточных административных барьеров.

Литература

1. Тенденции и перспективы развития малого и среднего бизнеса в России [Электронный ресурс]:16-й Всероссийский интернет-педсовет. –2014. – Режим доступа: <http://pedsovet.org/content/view/21988/251/>. – Название с экрана.
2. Финансовое состояние и ожидания малого и среднего бизнеса в 2015 году / АО «МСП Банк». – М.: Аналитический центр. –2015. – Режим доступа: http://www.mspb.ru/userfiles/files/MSP_SIO_2015_15-06.pdf. – Название с экрана.
3. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08.08.2001 г., № 129-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32881/. – Название с экрана;
4. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001., № 128-ФЗ. – Режим доступа: <http://zakonbase.ru/content/base/44912>. – Название с экрана.

Золковер Андрій Олександрович

*Доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київського національного університету технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Діяльність ІСІ, як і інших інститутів фінансового ринку, має будуватися з урахуванням наявної регуляторної моделі. Цю модель формують як зовнішні регулятори (уповноважені державні органи), так і інституції внутрішнього регулювання (СРО, внутрішні приписи та правила тощо).

Конфігурація регуляторної моделі залежить від позиції держави, оскільки саме держава (в особі державних органів) делегує частину своїх повноважень (компетенцій) до СРО. Навіть якщо ринок буде переважно саморегульованим (тобто розвиватися на основі рішень, що ухвалюють СРО) — все одно доцільно вести мову про певну регуляторну модель, що функціонує на основі ухвалених державних рішень про делегування повноважень від державних органів до СРО.

В Україні, відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування» [1], що вступив у дію з 2014 року, регулювання діяльності із спільного інвестування здійснюють держава та СРО професійних учасників фондового ринку.

Державне регулювання здійснює НКЦПФР, яка є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України, підзвітним Верховній Раді України.

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» [2] СРО професійних учасників фондового ринку — неприбуткове об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність, крім депозитаріїв, утворене відповідно до критеріїв та вимог, установлених НКЦПФР. Цей Закон визначає і вимоги щодо набуття об'єднання професійних учасників статусу СРО, а саме:

1) об'єднання повинно включати не менше 35 відсотків професійних учасників фондового ринку за кожним з видів професійної діяльності, визначених Законом, які воно об'єднує;

- 2) наявність правил і стандартів професійної діяльності на фондовому ринку, що є обов'язковими для виконання всіма членами об'єднання;
- 3) статус неприбуткової організації;
- 4) наявність у власності для забезпечення статутної діяльності активів у розмірі не менше 600 тисяч гривень.

Також цей Закон визначає і повноваження СРО, а саме:

- впровадження норм професійної етики у практичній діяльності учасників об'єднання;
- розроблення і затвердження методичних рекомендацій щодо провадження відповідного виду професійної діяльності на фондовому ринку;
- впровадження ефективних механізмів розв'язання спорів, пов'язаних з професійною діяльністю учасників об'єднання;
- моніторинг дотримання Статуту та внутрішніх документів об'єднання його учасниками;
- розроблення і затвердження обов'язкових для виконання членами СРО Правил (стандартів) провадження відповідного виду професійної діяльності на фондовому ринку, за винятком тих Правил (стандартів), які прямо встановлені законом;
- розроблення заходів, спрямованих на запобігання порушенням членами СРО норм законодавства та внутрішніх документів СРО, у тому числі при припиненні ними своєї професійної діяльності;
- застосування заходів дисциплінарного впливу до членів СРО у разі виявлення порушень Статуту СРО, внутрішніх документів СРО.

СРО може додатково виконувати також і повноваження, передбачені у відповідному рішенні НКЦПФР про делегування повноважень з регулювання фондового ринку.

Наразі в Україні за видом професійної діяльності (діяльність з управління активами інституційних інвесторів) діє одна СРО — УАІБ, що була заснована у 1995 році.

Слід зауважити, що відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування» [1] діяльність з управління активами ІСІ провадиться КУА на підставі ліцензії, що видається НКЦПФР в порядку, встановленому законодавством, за поданням відповідної СРО професійних учасників фондового ринку — об'єднання учасників фондового ринку, що провадять професійну діяльність на фондовому ринку з управління активами інституційних інвесторів. Таким чином, участь КУА у СРО є обов'язковою умовою отримання ліцензії.

У той же час, відповідно до нормативних актів УАІБ [154], КУА може стати членом УАІБ при поданні певного пакету документів, який включає в себе, у тому числі, дві письмові рекомендації від членів УАІБ,

що створює додаткові перешкоди у реєстрації КУА, може призводити до зменшення конкуренції на ринку спільного інвестування і, на нашу думку, суперечить положенням статті 42 Конституції України, у якій зазначено: «...Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополічним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція» [3].

На наш погляд, модель регулювання ІСІ заснована на державному регулюванні та саморегулюванні в Україні, у кризовий період та в умовах макроекономічної нестабільності не є оптимальною. Наразі можна визначити низку факторів, що підкреслюють неефективність обраної моделі.

По-перше, існує можливість заснування декількох СРО, що буде мати як наслідок виникнення «регулятивного арбітражу», тобто можливість для КУА обирати СРО з меншим рівнем регулятивного навантаження, відповідно і зменшення ефективності нагляду.

По-друге, плата за надання НКЦПФР ліцензії на здійснення діяльності з управління активами складає 3 тис. грн. [4], у той же час, вступний внесок у єдину наразі СРО УАІБ для КУА складає еквівалент 2 тис. дол. США [5], також КУА має щорічно сплачувати членські внески до Асоціації, які становлять еквівалент 2 тис. дол. США на рік. Отже, КУА мають додаткове щорічне фінансове навантаження, яке згодом перекладається на інвесторів ІСІ.

По-третє, НКЦПФР як державний орган представлена в усіх регіонах України, тобто існує можливість здійснення повсюдного контролю за діяльністю ІСІ, у той час як УАІБ представлена лише в Києві.

По-четверте, як засвідчує український досвід, регулюючі органи, у тому числі НКЦПФР, у недостатній мірі враховують думку професіоналів ринку при розробці нормативних документів, а їх обговорення з представниками СРО має декларативний характер.

По-п'яте, СРО апіорі будуть лобіювати інтереси найбільших учасників ринку. Так, найбільшими за кількістю і за активами в Україні є венчурні фонди. Якщо проаналізувати склад Ради УАІБ, яка є вищим органом управління УАІБ в період часу між засіданнями Загальних зборів УАІБ, то на кінець 2013 року до складу Ради УАІБ входили представники 11 КУА, а саме:

- 1) ТОВ «КУА «СВОП», м. Київ;
- 2) ТОВ «КУА «ЛІКО – Інвест», м. Київ;
- 3) ТОВ «КУА «Діалог Плюс», м. Київ;
- 4) ТОВ «КУА «ІФК», м. Київ;
- 5) ТОВ «КУА АПФ «Українські фонди», м. Київ;
- 6) ПрАТ «КУА «Альгера Ессет Менеджмент», м. Київ;
- 7) ТОВ «КУА «Інвестмент Кепітал», м. Київ;

- 8) ТОВ «ВІП», м. Київ;
- 9) ТОВ «КУА «ОТП Капітал», м. Київ;
- 10) ТОВ «КУА «Фінекс — Капітал», м. Харків;
- 11) ЗАТ «КУА «Карпати-інвест», м. Львів.

Лише одна КУА, а саме «ОТП Капітал», мала в управлінні диверсифіковані інтервальні та відкриті фонди. Інші компанії мали в управлінні лише венчурні фонди. Зауважимо, що 9 з 11 КУА, представники яких входять в РАДУ УАІБ, зареєстровані у місті Києві.

На наш погляд, існуюча модель не відповідає сучасним світовим стандартам регулювання та має бути реформована.

Література

1. Про інститути спільного інвестування. Закон України від 5 липня 2012 року № 5080-VI / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2013. — 337 с. — (Бібліотека офіційних видань).
2. Про цінні папери та фондовий ринок. Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2006. — 268 с. — (Бібліотека офіційних видань).
3. Конституція України / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 1996. — 141 с. — (Бібліотека офіційних видань).
4. Про деякі питання надання Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку платних адміністративних послуг. Постанова Кабінету міністрів України від 26 жовтня 2011 року № 1097 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1097-2011-%D0%BF>
5. Про членство в Українській асоціації інвестиційного бізнесу. Положення Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/about_uaib/internal_docs/statut.html

Ковалева И. В.

*ст.преподаватель кафедры экономики
предприятия Донецкого национального университета экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановского
г. Донецк, Украина*

Чикерда Д.

студент 4 курса ДонНУЭТ

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Донбасс характеризуется высокой долей сельскохозяйственных угодий, учитывая специфику природно-климатических условий региона. Сельскохозяйственные угодья составляют 75,5% территории района. Площадь обрабатываемых сельскохозяйственных земель в Донецкой области составляет 1,1 млн. га.

Доля посевных площадей под зерновыми, зернобобовыми и масличными культурами, сосредоточенных в Донецкой и Луганской областях, составляет немногим более 8% от общих посевных площадей по Украине. В том числе доля посевных площадей в Донецкой области составляет около 5%, в Луганской – более 3%.

Посевы подсолнечника занимают 15% всех посевных площадей региона, что дает возможность развивать именно это направление перерабатывающей отрасли.

Общее производство зерновых и масличных в Донецкой и Луганской областях в 2013–2014 гг.

Таблица 1

Область	S обрабатываемых с/х земель, млн.га	Доля посевных S под зерновые, бобовые, масличные, %	Посевные площади, тыс. га			Посевные S площади пшеницы, тыс.га			Посевные S подсолнечника, тыс.га		
			2013 г.	2014 г.	%	2013 г.	2014 г.	%	2013 г.	2014 г.	%
Донецкая	1,1	5	781	740	95	437	393	90	424	428	101
Луганская	0,94	3	555	506	81	305	274	90	350	364	104
Всего:	2,04	8	1336	1246	93	742	667	90	774	792	102

Жареные семена подсолнечника всегда являлись очень популярным продуктом в нашем регионе, что позволяет планировать открытие предприятия по производству жареных семечек подсолнечника. Спрос на данный товар снековой категории является стабильным, так что в этой нише есть возможность построить выгодный и перспективный бизнес. Данная продукция обладает полезными свойствами, а также имеет высокую окупаемость и довольно низкую стоимость оборудования для ее производства. Ключевыми факторами успеха в бизнесе жареных семечек для продовольственного рынка являются: высококачественное сырье, отработанная технология, продуманная маркетинговая стратегия и хорошо поставленная система регулярного менеджмента, ориентированная на клиента.

Соблюдение этих базовых условий позволяет создать бренд национального масштаба, обеспечивающий 30–40%-ную рентабельность бизнеса при достойном объеме продаж на растущем рынке.

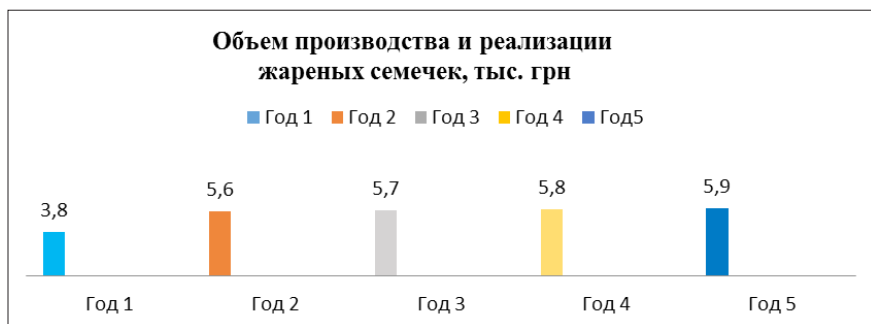


Рис. 1 Объем производства и реализации продукции

Проведя анализ рынка фасованной семечки в Донецкой области было определено наличие таких производителей: «Юзовские», «Лакомка», «Жарики»; «Бешенные семки», «Солнце», «Посиделки», «Зверские», «Антистресс», «Козырные», «UFO», «BANZAI», «Джек-пот». Однако это не означает перенасыщенность рынка — это лишь повышенные требования к работе своего предприятия и к самому себе, что заставит искать методы понижения себестоимости и повышения качества продукции. Необходимо брать в расчёт внешний вид упаковки, качество самой семечки и качество обжаривания, цену в соотношении с весом и сравнивать это с соотношением цены и качества проектируемого предприятия, которое может существенно превышать показатели всех конкурентов.

На предприятии организован законченный цикл производства на специально спроектированном современном оборудовании, отличающем продукцию ООО «Народный продукт» от конкурентов.

Производственный процесс практически полностью автоматизирован, используемое оборудование высокотехнологично, что способствует стабильному высокому качеству продукции. В производстве будет использоваться только высококачественное сырье, которое тщательно будет сортироваться сразу по нескольким признакам: форме сырья и дефектам на современной сортировальной машине.

Равномерность обжаривания будет достигаться с помощью печей последнего поколения, в которых происходит постоянный процесс перемешивания продукта. В данной технологии предусмотрена операция просушивания сырья для получения чистого и термообработанного продукта.

Для транспортировки продукта на всех производственных циклах будут использоваться транспортные механизмы, что позволит сохранить внешний вид продукта и избежать дефектов семян.

Для успешного функционирования предприятия была рассчитана общая сумма первоначальных инвестиций, которая составляет 343 тыс. грн.

Одна из основных целей предприятия, ведущего свою экономическую деятельность в рыночных условиях, — получение максимально возможной прибыли. Возможности достижения этой стратегической цели ограничены затратами производства и реализации, а также рыночным спросом на продукцию предприятия. Затраты, таким образом, являются фактором, определяющим величину предложения и размеры прибыли. Анализ показал, что валовые текущие затраты предприятия составляют 1520 тыс.грн, удельный вес издержек производства в валовых текущих затратах 95%.

Для обеспечения непрерывного кругооборота капитала был проведен анализ оборотных активов предприятия, что позволило определить норму запасов сырья, готовой продукции и денежных средств.

Был проведен расчет прогнозной прибыли и определен период окупаемости проекта — 1,5 года

В условиях рыночных отношений при проектировании предприятия по производству жареных семечек возникает множество условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых решений. При этом наибольшее влияние оказывает экономический риск, связанный с производством продукции, товаров и услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, осуществлением инвестиционных и научно-технических проектов.

Основные виды рисков, которым может быть подвержена наша деятельность являются: сбой в поставке сырья; нарушения в работе оборудования; неудовлетворительное качество сырья; появление дополнительных конкурентов.

Следует также обратить особое внимание на инвестиционные риски, связанные в первую очередь с превышением расчетной сметной стоимости строительно-монтажных работ по проекту; недостижением объемов выпуска продукции в связи с несовершенством технологии, падением спроса, изменением конкурентной ситуации; снижения запланированного уровня эффективности деятельности и увеличения периода окупаемости в связи с государственным регулированием уровня цен, ужесточением налогового регулирования и т.д.

На первый план в краткосрочной перспективе выходит цель максимизации прибыли, в долгосрочной — увеличение рыночной стоимости предприятий в интересах владельцев, поэтому используемое оборудование легко перенастраивается для обжаривания зернового кофе, арахиса, тыквенных семечек и т.п. Если в дальнейшем вы решите приобрести дополнительные агрегаты, то можно заняться изготовлением масла, маргарина, кормового жмыха и массы других продуктов.

Все вышеперечисленное делает данное предприятие весьма удачной и перспективной идеей. Так что необходимо торопиться занять рыночную нишу в своем регионе, а если она уже занята, то ничего не мешает конкурировать в этом прибыльном для всех бизнесе.

Коваленко Д. І.

*к.е.н., доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Київського національного університету технологій та дизайну,
м. Київ*

СИСТЕМНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Загострення соціально-політичної ситуації протягом 2014 року, військова агресія, анексія Криму і бойові дії на сході України унеможливили ведення керованої економічної діяльності на частині її території.

Звуження внутрішнього попиту і несприятлива зовнішня кон'юнктура призвели до скорочення реального ВВП за підсумками 2014 року на 6,8%. Накопичений за попередні роки дефіцит поточного рахунку платіжного балансу, вплив капіталу з країни та депозитів з банківської системи посилили девальваційний тиск на національну валюту.

Внаслідок недооцінки системних ризиків та недостатньо виваженої грошово-кредитної політики призвело до поглиблення валютної і банківської криз.

Стрімке знецінення гривні на тлі макроекономічної дестабілізації, а також неефективне здійснення монетарної і комунікаційної політики, відсутність системних заходів з боку Національного банку України, спрямованих на фінансову стабілізацію в економіці сформували зростаючі девальваційні очікування і спровокували зниження довіри до банківської системи, що призвело до значного скорочення обсягу депозитів в національній валюті — на 56,5 млрд грн. (на 13,4%), в іноземній — на 11,4 млрд дол. США (на 36,9%). А це, в свою чергу, спричинило різке здорожчання кредитних ресурсів для всіх суб'єктів господарювання.

Під час розробки кредитної політики банкам доводиться враховувати цілу низку факторів, що мають безпосередній вплив на їх діяльність. До першої групи виділено фактори, зовнішнього впливу на кредитну політику окремого банку з боку держави, а також державних та місцевих органів регулювання і нагляду [2], зокрема: загальний економічний стан країни та регіону, в якому функціонує банк; грошово-кредитна та фіскальна політика державних органів влади, що визначають рівень попиту на банківські кредити; кредитні ризики, що виникають на макроекономічному рівні. На кредитну політику банку істотно впливає загальний стан економіки країни та регіону, в якому банк здійснює свою діяльність. Очевидно, що в кризових умовах банківська система не може бути стабільною, адже

вона перебуває під впливом інфляції, кризи неплатежів (за останні 7 років частка простроченої заборгованості за кредитами зросла з 1,3% у 2007 році до 20,4% в 2015 році), бюджетного дефіциту, падіння ВВП тощо.

Наявність структурних диспропорцій у вітчизняній економіці, слабке конкурентне середовище свідчать про необхідність структурних реформ, направлених на підвищення конкурентоспроможності та ефективності економіки. Без подолання структурної недосконалості економіки шляхом наполегливого проведення необхідних структурних перетворень надійність та ефективність кредитної політики як на макроекономічному, так і на рівні окремих банків будуть неминуче втрачені.

Багато в чому кредитну політику банку визначає грошово-кредитна та фіскальна політика держави, яку проводять НБУ та Міністерство фінансів України. НБУ реалізує державну політику, використовуючи загальні методи грошово-кредитного регулювання економіки: встановлення офіційної облікової процентної ставки; проведення операцій на відкритому ринку з валютою та цінними паперами; встановлення економічних норм та нормативів діяльності комерційних банків. Політика НБУ відносно грошово-кредитного регулювання економіки шляхом зміни облікової ставки безпосередньо пов'язана, а точніше — багато в чому визначає, попит на кредитні ресурси.

Реалізація грошово-кредитної політики Національного банку України здійснюється в складних зовнішніх та внутрішніх умовах ведення економічної діяльності. Разом із виконанням своєї основної конституційної функції — забезпечення стабільності національної грошової одиниці — Національний банк України розробляє заходи по забезпеченню стабільності банківської системи та підтримці економічної політики Кабінету міністрів України, спрямованої на економічне зростання. В «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2015 рік» [1] зазначено, що Національний банк України в межах своїх можливостей сприятиме зростанню обсягів кредитування реального сектора економіки, але необхідність досягнення зазначених вище цілей не може вступати у протиріччя із головною метою грошово-кредитної політики — підтримкою цінової стабільності в державі.

До другої групи факторів, що визначають кредитну політику банку, слід віднести внутрішні фактори, що генеруються власне банком: місія та мета діяльності банку, його спеціалізація; стадія життєвого циклу банку та його конкурентна позиція; фінансово-економічний стан банку (рівень капіталізації, наявність запасу ліквідності тощо); кредитний портфель банку та його якість; рівень корпоративного управління; загальний рівень ризикованості кредитних операцій.

До третьої групи факторів відносяться фактори, що пов'язані з специфікою фінансово-господарської діяльності банківських клієнтів-позичальників, а саме: регіональна специфіка клієнтури банку;

кредитоспроможність позичальників банку; кредитні ризики, що пов'язані із діяльністю підприємств-позичальників.

Слід звернути особливу увагу на те, що кожна з трьох груп факторів формування кредитної політики банку містить такий важливий фактор, як кредитний ризик. І дійсно, саме кредитний ризик багато в чому визначає кредитну політику банку, причому як на макро-, так і на мікрорівні. Рівень ризикованості кредитних операцій може визначатися за: видом банку; типом позичальника (за складом клієнтів); фінансовим станом позичальника; наявністю забезпечення за кредитами; розподілу ризику в часі тощо. Залежно від цих критеріїв визначається і процентна ставка по кожній виданій позиції [3].

Сучасний стан більшості банків України негативно впливає на економічний розвиток країни, оскільки фактичне зупинення кредитування виробництва, зокрема на інвестиційні потреби, не створює передумов для розширеного відтворення.

Протягом 2014 року 33 банки було визнано неплатоспроможними, стосовно багатьох з них прийнято рішення про ліквідацію. Значне збільшення відрахувань до резервів за активними операціями, спричинене девальвацією гривні, призвело до рекордних збитків банківського сектору (53 млрд грн.). Залишки за кредитами у національній валюті протягом року скоротилися на 53,8 млрд грн. (на 9,0%), в іноземній — на 8,6 млрд дол. (на 22,2%) [1].

У таких умовах особливої актуальності набуває питання вдосконалення кредитної політики банків, адже від того, наскільки ефективно банки будуть реалізовувати кредитно-інвестиційну функцію, залежатимуть темпи відновлення економіки країни та макроекономічна стабілізація.

Зважаючи на зазначене вище, удосконалення механізму формування та реалізації кредитної політики банків України є актуальним та має практичне значення для кредитного забезпечення підприємств та регіонів.

Таким чином, протягом 2014 року внаслідок впливу екзогенних факторів, а також недостатньо виважених дій Національного банку у сфері монетарного, валютного, банківського регулювання і нагляду було значною мірою порушено функціонування ключових елементів ринкової інфраструктури — кредитного міжбанківського та валютного ринків. Це створило суттєві інституційні ризики і потребує невідкладних заходів щодо відновлення повноцінної роботи зазначених ринків як необхідних ланок трансмісійного механізму монетарної політики, забезпечення валютної і цінової стабільності та стимулювання кредитної політики комерційних банків України.

Визначальну роль у активізації кредитної активності банків повинна відігравати ефективна кредитна політика банків, що визначає базові

засади управління кредитним ризиком та організації кредитного процесу. Це, в свою чергу, визначає рівень забезпечення кредитними ресурсами суб'єктів господарювання і вплив на їх ділову активність.

Література

1. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік / Національний банк України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>
2. Криклій, О. А. Зовнішні фактори, що впливають на можливість реалізації фінансової стратегії банків України [Текст] / О. А. Криклій, О. В. Крухмаль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник тез доповідей XVI Всеукраїнської науково-практичної конференції (24–25 жовтня 2013р.) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». — Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. — С. 56–57.
3. Малахова, О. Л. Кредитна діяльність банків як базова передумова забезпечення фінансової стійкості банківської системи України / Олена Малахова, Світлана Тетюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць. — Тернопіль, 2014. — Т. 16, № 1 — С. 275–284.

Maisuradze Aleksandre

2nd year Master's student

Institute of International Relations

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Kyiv, Ukraine

SOME ISSUES ON UKRAINE, GEORGIA AND THE REPUBLIC OF MOLDOVA INTEGRATION TO THE EU

Nowadays economic development of any country is also associated to its place in the world economy and to its contribute to the world economy, as well as to other spheres – social and cultural. In other words, interrelation and interpenetration of social, economic and cultural spheres of a particular country with other countries or interstate associations on regional and global levels have led to overall effect of globalization.

The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) defines the term globalization as the term generally used to describe an increasing internationalization of markets for goods and services, the means of production, financial systems, competition, corporations, technology and industries [5, p. 170]. In general, processes of trade liberalization, transnationalization and integration are associated with globalization. So, it is obvious that one of the most important elements of globalization is trade.

There are some positive effects of globalization on international trade: the reduction in the prices of consumer and capital goods due to increased competition and improvement in production efficiencies; rationalization of production to raise productivity and lower costs; eliminating barriers to the transfer of technology, goods and services; thus, accelerating economic development and international trade.

Globalization itself starts from regional integration. There are different types of regional integration characterized by their stage of development, among them are the following:

- customs union that establishes common tariffs for countries outside the group;
- common market that raises restrictions on the movements of factors of production within the region;
- economic union with common macroeconomic policy.

The European Union is an example of economic union with common market and customs regulation. During 2002–2013 the EU was the leader in the world's exports with share 16,3% in 2013 [6]. At the same time the share of the USA in world exports considerably dropped to 11,1% in 2013 while China's

increased significantly – multiplied twice – from 7,4% in 2002 to 15,6% in 2013. Thus, China has become a direct competitor of the EU in world trade. So, in order to hold its position the EU needs to develop its trade relations with European and non-EU countries, first of all, such opportunities give Association Agreements including a Deep and Comprehensive Free Trade Area (AA/DCFTAs) with Ukraine, Georgia, and the Republic of Moldova.

The AA/DCFTAs signed in 2014 have brought the relations between the EU and Ukraine, Georgia, and the Republic of Moldova to a new level. These agreements aim at strengthened political association and economic integration, they also constitute a plan of reforms that is going to closer the countries to the EU by aligning their legislation and standards to the EU ones [3]. So, the AA/DCFTAs are aimed to boost trade with the partner countries and for Georgia and the Republic of Moldova, and provisional application of the DCFTA has successfully pushed the development of trade with the EU in 2014, the provisional application of the DCFTA for Ukraine was postponed until January 1st 2016 [3].

Tombinski J. outlined that the AA would offer Ukraine the best possible opportunity to become a truly European country in every sense and that it would help to improve its business climate, to increase investment and to address the serious macro-economic challenges facing the country [8]. This statement support also Ukrainian economists, though some of them are aware of further development of Ukrainian industry and, in general, of its competitiveness and readiness of Ukraine to stand upon its national manufacturers' rights.

Taking into account the structure of Ukrainian imports to the EU and, in general, its production capacities, there is to be noted that Ukraine has a significant comparative advantage in raw materials, characterized by low degree of processing and low added value (plant and animal products, metals and chemical products), its manufactured goods are less attractive for the EU market, but Ukraine has a huge potential to develop its industries and to increase quality of its manufactured products in order to compete with such big partners of the EU like China and India at least. The EU, from its side, and its member states have significant advantage in high-tech products. Also, within AA Ukraine has obtained opportunities to develop its hi-tech production in cooperation with the EU countries that is going to be beneficial for both parties: Ukraine will have necessary access to work together with the EU institutions and organizations, as well as access to different grants and programs, and the EU will expand its economic and science relations in the Eastern Europe. Therefore, one can expect large potential benefits of the AA/DCFTA between partners.

As well as for Ukraine, for Georgia AA/DCFTA is also aimed to deep political and economic relations with the EU, and to gradually integrate

Georgia into the EU Internal Market. The Agreement will offer Georgia a framework for enhancing its trade and for economic growth by the removal of customs tariffs and quotas, and by a comprehensive approximation of laws, norms and regulations in various trade-related sectors, that will facilitate Georgia's progressive integration with the EU economy [4]. Of course, Georgia has also to provide a range of reforms in different spheres.

For Georgia it is necessary to pay more attention to implement appropriate regulations and standardization procedures according to the AA/DCFTA requirements. In general, for Georgia it would be quite difficult to compete on the EU market, but the AA/DCFTA opens a lot of opportunities for the country. Exporting near 30% of its exports volume to the EU Georgia has quite good prospects for increasing its exports to the EU, especially, of agriculture products.

The share of the EU in Georgia's exports and imports indicates that the EU plays one of the leading roles in the country's trade relations, but the structure of Georgia's gross value added shows imbalance in the country's economy [1–2]. So, to increase exports country is advisable to develop industry and agriculture and to stimulate national manufacturers to increase exports of commodities. Adaptation of its legislation and standards, realization of reforms will help Georgia to get its place on the EU market.

For the Republic of Moldova the AA/DCFTA represents a complex reform agenda in key areas to ensure the functioning of the economy according to the principles of market economy [7]. Trade relations of the Republic of Moldova with countries of the EU demonstrate their strengthening: the volume of the country's exports to the EU considerably increased for 2002–2014 period as well as its imports from the EU (more than 50% of exported products go to the EU countries and almost 48% of imported products come from the EU countries) [2]. Further development of the Republic of Moldova's trade under the AA/DCFTA needs providing essential reforms for the country.

Thus, for Ukraine, Georgia and the Republic of Moldova the AA/DCFTAs imply huge opportunity for economic integration, as well as support in the process of implementation a wide range of economic reforms. The AA/DCFTAs are targeted on the increase of integration of these countries in the world economy and trading activity and providing more opportunities for extending their trade relations.

References

1. ENP countries: Annual national accounts -breakdown by branches [Electronic source] / Eurostat. — Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
2. ENP countries: Trading partners — flows [Electronic source] / Eurostat. — Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
3. EU Relations with Eastern Partnership [Electronic source]. — Access mode: http://eeas.europa.eu/eastern/about/index_en.htm
4. EU-Georgia Association Agreement [Electronic source]. — 2013. — Access mode: http://eeas.europa.eu/top_stories/2013/291113_eu-georgia_association_agreement_en.htm
5. Manual on Statistics of International Trade in Services. — International Monetary Fund, 2002. — 176 p.
6. Share of EU in the World Trade [Electronic source]. — Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tet00018>
7. Stratan A. Moldovan agri-food trade under the influence of integration processes / A. Stratan // Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development. — 2014. — Vol. 14. — Issue 3. — P. 339–344.
8. Tombinski J. The Association Agreement is the solution — not the problem [Electronic source] / J. Tombinski. — 2013. — Access mode: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2013/2013_11_28_1_en.htm

Мешкова Галина Владимировна

*к.э.н., доцент кафедры Бухгалтерского учета, финансов и аудита
ФГБОУ ВО Российский государственный аграрный
заочный университет
г. Балашиха, Россия*

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ АУТСОРСИНГА БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Каждый руководитель компании рано или поздно задумывается о бухгалтерском учете. Это является обязательным для всех компаний (Закон РФ № 402-ФЗ, Налоговый кодекс РФ). У кого-то выбор бухучета уже в прошлом, у кого-то впереди. Перед дилеммой «как вести бухучет» чаще всего стоят молодые фирмы, недавно ведущие свой бизнес. Но также множество состоявшихся бизнесов выбирают себе главного бухгалтера. Например, решили отказаться от штатной бухгалтерии, или пришло время сменить «частного» приходящего бухгалтера на непрерывный бухгалтерский и налоговый учет.

Способы организации ведения бухгалтерского учета изложены в Законе РФ № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в статье 7: «Руководитель экономического субъекта обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено настоящей частью. <...> Руководитель субъекта малого и среднего предпринимательства, а также руководитель некоммерческой организации, имеющей право применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, в соответствии с настоящим Федеральным законом, может принять ведение бухгалтерского учета на себя.» [1]. Необходимо отметить, что возможны три способа ведения бухгалтерского учета:

- Самостоятельно, т.е. генеральный директор возлагает на себя обязанности главного бухгалтера;
- С помощью штатного главного бухгалтера, т.е. в компанию на работу принимается главный бухгалтер и он вместе с другими бухгалтерами ведет бухгалтерский учет;
- Используя привлеченные внешние бухгалтерские услуги, т.е. компания заключает договор на аутсорсинговое ведение бухучета.

В момент выбора всегда интересуют преимущества и недостатки того или иного способа. Остановимся подробно на анализе сильных и слабых сторон аутсорсингового варианта ведения бухгалтерского и налогового учета (в виде SWOT-анализа), а из этого будут следовать плюсы и минусы и других способов.

SWOT-анализ ведения бухгалтерского и налогового учета с привлечением аутсорсинговой бухгалтерской фирмы (внешняя/удаленная бухгалтерия):

Преимущества (Strengths)	Недостатки (Weaknesses)
<p>1. Экономия расходов:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Нет разовых расходов на поиск и организацию работы (мебель, компьютер, оргтехника, программы и т.п.); • Нет дополнительных арендных платежей за рабочее место; • Нет налогов и отчислений с зарплаты; • Не нужно тратить на обучение и повышение квалификации; • Нет сопутствующих расходов на обеспечение работы (связь, канцтовары, социальный пакет и т.п.). <p>2. Непрерывность ведения бухгалтерского и налогового учета (никто не уйдет на больничный или в декрет, не будет неожиданного увольнения и перерыва на поиск нового бухгалтера и т.п.).</p> <p>3. Проверенный и разносторонний опыт специалистов (вели учет в разных фирмах, прошли налоговые проверки и различные сложные ситуации, и т.п.).</p> <p>4. Не нужно тратить свое время, внимание и силы на управление бухгалтерией (не нужно искать, мотивировать, решать проблемы, контролировать работу, сроки сдачи и т.п. — больше времени остается на управление бизнесом и на его развитие).</p> <p>5. Не нужно самому общаться с налоговыми органами (взаимодействие с налоговой и внебюджетными фондами бухгалтерская фирма берёт на себя — письма, ответы на запросы, общение по телефону, вызовы «на ковёр», и т.п.).</p>	<p>1. Не постоянные расходы на бухгалтерский учет (стоимость вычисляется от операций/документов/проводок/платежей, объем которых изменяется от периода к периоду).</p> <p>2. Не прозрачный алгоритм расчета стоимости услуг (фирма, ведущая бухучет, рассчитывает цену по своему внутреннему алгоритму, который часто не понятен или не виден заказчику, что приводит к необоснованному завышению стоимости услуг).</p>

Секция 5. Экономические науки

<p>6. Постоянная возможность получить помощь и консультации (по любым вопросам можно получить помощь, в любой момент позвонить и проконсультироваться, в том числе по налогообложению).</p> <p>7. Отсутствие штрафов (бухгалтерская фирма сама контролирует сроки и качество учета и отчетности, не допускает просрочки сдачи и выплаты налогов, если возникнут штрафы, то аутсорсер их оплатит).</p>	
<p>Возможности (Opportunities)</p>	<p>Угрозы (Threats)</p>
<p>1. Исправить ошибки прошлых периодов.</p> <p>2. Восстановить бухгалтерский учет.</p> <p>3. Оптимизировать бухгалтерский и налоговый учет.</p> <p>4. Наладить управленческий учет.</p> <p>5. Ограничить нежелательный доступ к информации внутри компании (например, к зарплате руководителей).</p> <p>6. Получить надежного помощника при решении проблем и непредвиденных задач.</p> <p>7. Получить другие сопутствующие услуги (в частности, финансовый консалтинг).</p>	<p>1. Низкий профессионализм специалистов аутсорсинговой фирмы и их ошибки, как следствие стремления заказчика получить максимально дешевые услуги («хорошее дешевым не бывает»).</p> <p>2. Неожиданный рост стоимости услуг вследствие сокрытия бухгалтерской фирмой важных аспектов при подписании договора.</p> <p>3. Потеря внимания к заказчику из-за большого количества клиентов у бухгалтерской фирмы и рассеивания у неё внимания к потребностям клиента.</p> <p>4. Нежелание у аутсорсинговой фирмы пересматривать стоимость договора при значительном объеме или росте бизнеса заказчика из-за отсутствия партнерского отношения к заказчику.</p> <p>5. Утечка информации вследствие непрофессионализма или нечистоплотности бухгалтерской фирмы.</p>

Таким образом, анализ показывает, что привлечение внешней аутсорсинговой фирмы для ведения бухгалтерского и налогового учета имеет больше преимуществ и возможностей, чем недостатков и угроз. Также важно отметить, что при внимательном и аккуратном выборе бухгалтерской фирмы возможно избавиться от почти всех минусов и рисков.

Литература

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.11.2011 № 402-ФЗ (ред. 04.11.2014). // КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс]. — Электрон. дан. — [М., 2015.] (Дата обращения: 10.12.2015).
2. Мешкова Г.В. Бухгалтерские риски: сущность, проблемы управления и пути их сокращения / Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI Межд. науч.-практ. конф. — Краснодар: КубГАУ, 2015.
3. Мешкова Г.В. Управление информационными рисками при использовании бухгалтерского аутсоринга / Информационное обеспечение эффективного управления деятельностью экономических субъектов: материалы VI Межд. науч.-практ. конф. — Краснодар: КубГАУ, 2015.
4. Шевелев А. Е. Риски в бухгалтерском учёте: учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. / А. Е. Шевелев, Е. В. Шевелева. М.: КНОРУС, 2009. 304 с.

Мельничук Н. Ю.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів

Національна академія статистики, обліку та аудиту

м. Київ, Україна

ТЕНДЕНЦІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ФРАНЦІЇ

Французька Республіка – держава в Західній Європі. Назва країни походить від етноніму германського племені франків. Франція є однією з провідних країн західних держав, займаючи сьоме місце серед усіх країн світу – 4,7% сукупного ВВП при 1% населення земної кулі. За розмірами території (551 тис. кв. км) і населення (57 млн чол.), вона належить до числа найбільших країн Європи. За рівнем економічного розвитку поступається ФРН і цілому ряду малих країн (Норвегії, Данії, Швейцарії, Люксембургу). Франція – найбільший виробник сільськогосподарської продукції в Західній Європі.

Адміністративний поділ Франції – це ієрархічна система територій і управління територіями Франції. Адміністративний поділ Франції виконує три головні функції: політичну (територіальні спільноти), електоральну (виборчі округи) та адміністративну (децентралізовані державні органи), тому її територіальний розподіл можна представити у вигляді рис. 1.

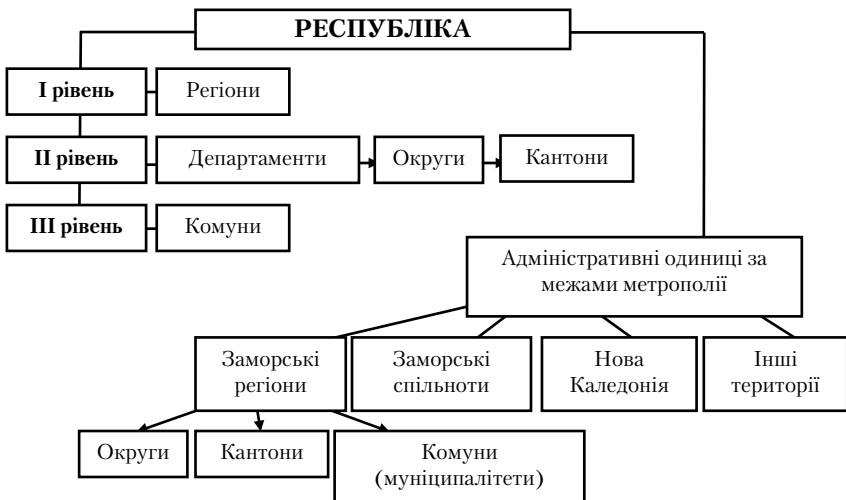


Рис. 1. Адміністративний поділ Франції *

* складено автором

Франція — суверенна унітарна демократична республіка. Чинна Конституція, прийнята 4 жовтня 1958 році, встановлює республіканську президентсько-парламентську форму правління (рис. 2). Глава держави — Президент, якого обирають на 5 років. Глава уряду — Прем'єр-міністр [4, с. 6].

Законодавча влада у Франції належить двопалатному парламенту. Кожна палата засідає в різних місцях: Сенат — у Люксембурзькому палаці, Національні збори — в Бурбонському палаці.

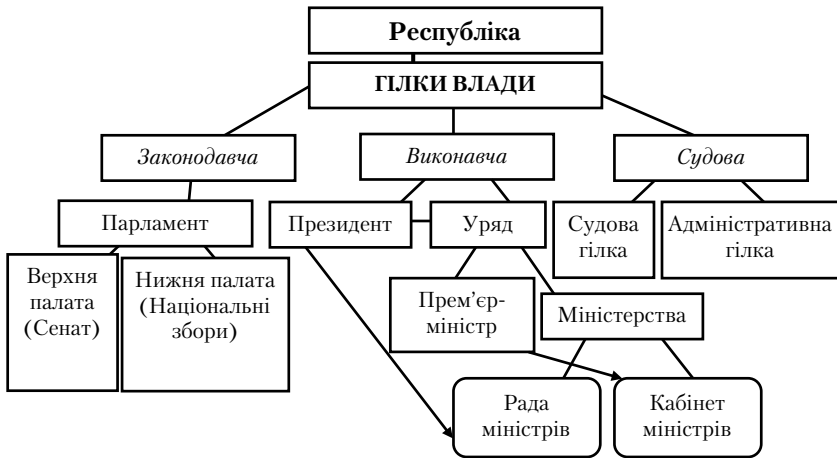


Рис. 2. Структура уряду Франції *
* складено автором

Проте іноді для обговорення конституційного устрою скликається об'єднаний Конгрес парламенту (Congrès du Parlement français).

Що ж стосується виконавчої влади, то варто відмітити, що її організація та існуюча практика сприяли перетворенню Президента на реального главу уряду. Офіційні засідання уряду Франції проходять під головуванням Президента. За його дорученням на них може головувати Прем'єр-міністр. Згідно глави 2 Конституції Президент має право виконувати певний перелік повноважень (табл. 1).

Судова система Франції багатоступенева, і її можна розділити на дві гілки — власне судову систему і систему адміністративних судів. Є ще суди за спеціальним призначенням. Найнижчий щабель у системі судів загальної юрисдикції займають трибунали нижчої інстанції. Справи в такому трибуналі розглядаються суддею одноосібно. Проте при кожному з них діють кілька магістратів (це судді трибуналу вищої інстанції, яких командують у суди найнижчих ланок на три роки). Трибунал нижчої інстанції розглядає справи із сумою позову до 20 тис. франків. Рішення таких судів апеляційному оскарженню не підлягають.

**Повноваження Президента Франції
згідно статей Конституції [3]**

Стаття	Характеристика повноважень
5	Президент республіки слідує за дотриманням Конституції. Він виступає гарантом і арбітром належного функціонування органів громадської влади і наступності державного управління. Він зобов'язаний бути гарантом національної незалежності, територіальної цілісності і дотримання міжнародних угод.
8	Президент республіки призначає Прем'єр-міністра Франції; приймає рішення про призначення нового Прем'єр-міністра після прийняття відставки попереднього уряду. За пропозицією Прем'єр-міністра призначає всіх членів уряду.
9	Президент республіки головує в Раді Міністрів.
10	Президент республіки промульгує закони протягом 15 днів, наступних після передачі уряду остаточного прийнятого закону. Він може до закінчення цього терміну вимагати від парламенту нового обговорення закону або деяких його статей. У цьому новому обговоренні не може бути відмовлено.
11	Президент республіки за пропозицією уряду під час сесії парламенту або за спільною пропозицією обох палат парламенту, яка публікується в Офіційному віснику, може винести на референдум будь-який законопроект про організацію державної влади, про реформи, які стосуються економічної або соціальної політики і публічних служб, які їм сприяють, або спрямований на схвалення ратифікації будь-якого договору, який, не вступаючи в протиріччя з конституцією, позначився б на функціонуванні інститутів. Коли референдум організовується за пропозицією уряду, останній виступає перед кожною палатою із заявою, яка підлягає подальшому обговоренню. Коли законопроект схвалено референдумом, Президент республіки промульгує закон протягом 15 днів після об'яви результатів голосування.
12	Президент республіки може після консультації з Прем'єр-міністром і головами палат об'явити про розпуск Національних зборів. Загальні вибори проводяться не раніше ніж через 20 і не пізніше ніж через 40 днів після розпуску. Національні збори збираються за законом у другий четвер після виборів. Якщо це засідання має місце поза строків чергової сесії, тоді сесія відкривається за правом на термін 15 днів. Новий розпуск не може бути здійснений протягом року, який слідує за цими виборами.

Продовження табл. 1

13	Президент республіки підписує ордонанси і декрети, прийняті Радою Міністрів. Він призначає на цивільні і військові державні посади. Державні радники, великий канцлер Почесного легіону, послы, радники-посланики, старші радники Рахункової палати, префекти, представники уряду в заморських територіях, генерали, ректори академій, директори центральних відомств призначаються Радою Міністрів. Органічний закон визначає інші посади, призначення на які проводиться Радою Міністрів, а також умови, на основі яких право призначення, яке належить Президенту республіки, може бути ним делеговане для здійснення від його імені.
14	Президент республіки акредитує послів і радників-посланників в іноземних державах; іноземні послы і радники-посланники акредитуються при ньому.
15	Президент республіки є головнокомандувачем збройних сил. Він головує у вищих радах і комітетах національної оборони.
16	Коли інститути республіки, незалежність нації, цілісність її території опиняються під серйозною і безпосередньою загрозою, а нормальне функціонування конституційних публічних органів припинено, Президент республіки вживає заходів, які диктуються цими обставинами, після офіційної консультації з Прем'єр-міністром, головами палат, а також Конституційною радою. Він інформує про це націю посланням. Ці заходи мають бути продиктовані прагненням надати в найкоротший термін конституційним публічним органам можливість для виконання їх завдань. З цього приводу проводяться консультації з Конституційною радою. Парламент збирається за законом. Національні збори не можуть бути розпущені в період надзвичайного стану.
17	Президент республіки здійснює помилування.
18	Президент республіки звертається з посланнями до Парламенту, які зачитуються в палатах і не підлягають жодному обговоренню. В період між сесіями Парламент спеціально збирається з цього приводу.
19	Акти президента республіки, крім передбачених у ст. 8 (абзац перший), 11, 12, 16, 54, 56 і 61, контрасигнуються Прем'єр-міністром і в разі потреби відповідальними міністрами.

Фінансова система Франції складається з двох рівнів: загальнодержавні та місцеві фінанси. Відповідно до такого поділу головними ланками фінансової системи є: державний бюджет, місцеві бюджети, спеціальні фонди, фінанси державних підприємств (рис. 3).

На сьогодні, у фінансовій системі Франції акумулюється приблизно 80% усіх доходів та видатків бюджетної системи. Специфічною рисою державних фінансів Франції є приєднані бюджети. Вони містять доходи

та видатки, пов'язані з поточною діяльністю, а також інвестиційні витрати та спеціальні ресурси, виділені на їх покриття. Провідне місце в приєднаних бюджетах належить бюджету пошти, телеграфу, телефону. Система приєднаних бюджетів не дала очікуваних результатів. Багато передбачених фондів не були створені, а деякі організації не змогли забезпечити необхідні інвестиції. Тому організації, що виконують торгово-промислові операції, віддають перевагу автономному, а не приєданому бюджету [2]. Що ж стосується самої бюджетної системи Франції, то варто зауважити, що вона заснована на чотирьох класичних принципах: складання бюджету на рік, єдності, універсальності, спеціалізації (рис. 4).

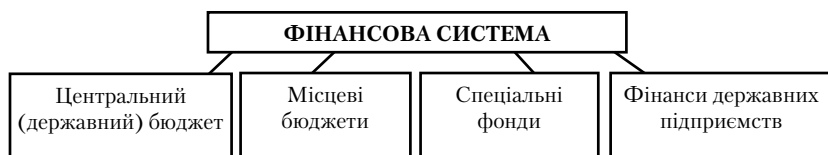


Рис. 3. Ланки фінансової системи Франції *
* складено автором

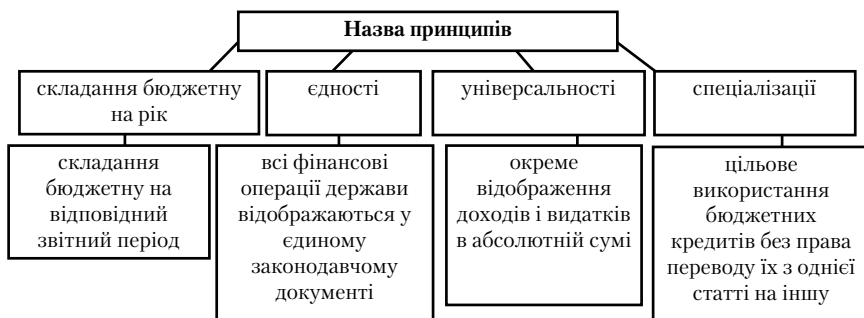


Рис. 4. Принципи бюджетної системи Франції *
* складено автором

Бюджетний процес у Франції регулюється Конституцією, а також численними законами, декретами, що регулюють функції центральних і регіональних органів влади, причетних до бюджетного процесу. У бюджетних відносинах головну роль відіграють: президент, уряд, спеціальні державні установи, парламент (рис. 5). Період від початку підготовки проекту бюджету до складання звіту про виконання бюджету у Франції займає більше трьох років, а сам бюджетний рік зберігається з календарним.

Проект бюджету подається до законодавчого органу влади до першого вівторка жовтня наступного року, тобто за три місяці до початку року.



Рис. 5. Уповноважені органи та установи, які беруть участь у бюджетному процесі Франції [1]

Виокремлюють такі етапи бюджетного процесу у Франції: складання проекту бюджету; ухвалення бюджету; виконання бюджету; складання Міністерством економіки і фінансів звіту про виконання бюджету.

У ході бюджетного процесу здійснюється фінансовий контроль, який можна поділити на: адміністративний, судовий, парламентський (рис. 6).

В цілому адміністративне інспектування та контроль у Франції належить до повноважень генеральних інспекцій при міністерствах [4, с. 29]. Існують три міжміністерські інспекції: Генеральна інспекція фінансів, яка підпорядковується Міністерству бюджету, державних розрахунків та державної реформи і Міністерству економіки, промисловості та зайнятості; Генеральна інспекція адміністрації, яка підпорядковується Міністерству внутрішніх справ, заморських територій та територіальних колективів; Генеральна інспекція соціальних справ, яка підпорядковується Міністерству праці, соціальних відносин сім'ї та соціальної солідарності.

Парламентський контроль і нагляд за розробкою та впровадженням Основного закону про фінанси Франції здійснюють Комісія фінансів, економіки та планування (Національна асамблея) і Комісія фінансового та бюджетного контролю (Сенат). Також у Франції існує Комісія фінансової прозорості політичного життя, яка контролює декларування доходів учасників політичного життя країни – переважно державних службовців. Члени комісії затверджуються постановою уряду – це віце-президент Ради держави, перший президент Касаційної палати, перший президент Рахункової палати та по 4 представники з кожного із вищезазначених відомств. У разі виникнення порушень справа виноситься на

розгляд членів комісії, а потім рішення передається у відповідні інстанції (звільнення порушника).

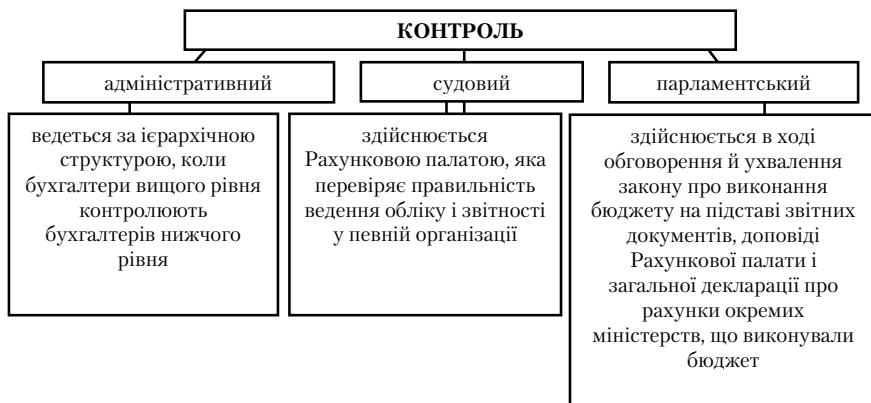


Рис. 6. Види контролю за виконанням бюджету *

* складено автором

До органів запобігання корупції належать: Центральна служба попередження корупції, підпорядкована Міністерству юстиції і Головне Управління конкуренції, витрат та боротьби з економічними злочинами, підпорядковане Міністерству економіки, промисловості та зайнятості [4, с. 31].

Таким чином, управління фінансами у Франції перебуває у віданні вищих органів влади. Всі основні фінансові закони і насамперед затвердження бюджету здійснюються двома палатами парламенту і підписуються главою держави.

Література

1. Бюджетний менеджмент Франції: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.docme.ru/doc/282594/byudzhethnij-menedzhment-v-franc%D1%96%D1%97>
2. Карлін М. І. Фінанси країн Європейського Союзу / М. І. Карлін: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/101015-rozdl-2-fnansi-frants.html>
3. Президент Франції: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org>
4. Система державного управління Республіки Франція: досвід для України / авт. – уклад. Л. А. Пустовойт; за заг. ред. Ю. В. Ковбасюка. – К.: НАДУ, 2010. – 56 с. – (Серія видань з міжнародного досвіду державного управління)

Носова Э.Л.

*преподаватель Донецкого
промышленно-экономического колледжа
г. Донецк*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «ПОТЕНЦИАЛ»

В условиях динамичной, неопределенной, быстроменяющейся внешней среды острой проблемой для современного бизнеса является сохранение конкурентоспособности и поддержание деловой активности. Потеря конкурентоспособности и снижение результативности деятельности многих предприятий обусловлена неумением оценивать и эффективно использовать, имеющийся в распоряжении потенциал и управлять его развитием. Для реализации имеющегося в распоряжении предприятия потенциала, необходимо понимание его сущности.

Основной вклад в исследование проблем управления потенциалом внесли такие исследователи, как Е. В. Арефьева, Е. В. Лапин, Е. В. Попов, Б. И. Холод, А. С. Федонин, Н. В. Цопа и другие. Среди зарубежных ученых можно выделить И. М. Ансофф, М. Байс, Т. Йеннер, С. Росс, П. Друкер, М. Х. Мескон, М. Альберт и т.д. Однако, принимая во внимание сформированный на сегодняшний день теоретический и практический базис, следует отметить, что в исследованиях отечественных и зарубежных ученых-экономистов нет однозначного понимания сущности самой категории «потенциал предприятия», что усложняет решение практических задач управления им.

Проведенное исследование показало, что категория «потенциал» стала объектом исследования в отечественной науке с 70-х гг. XXв. Интерес к изучению сущности «потенциала» проявлялся в появлении значительного количества публикаций, рассматривающих различные аспекты потенциала. В большинстве научных работ определялась важность и актуальность изучения вопросов оценки потенциала. В тоже время наблюдались расхождения в определении сущности категории «потенциал», определении основных его структурных элементов и соотношении с другими экономическими категориями.

В своем этимологическом значении «потенциал» происходит от латинского слова *potentia*, что означает скрытые возможности, мощь, силу. В словаре иностранных слов И. А. Васюкова категория «потенциал» трактуется термина как «мощь, сила» [1, с. 45]. В этимологическом словаре русского языка Н. М. Шанского отмечается, что основой происхождения

термина «потенциал» является термин «потенциальный», который заимствован в 19 веке из французского языка, где «potentiel» с латинского «potentialis» является производным от «potens» и означает — «могущий» в буквальном переводе — «могущий быть» [9, с. 248].

В Большой Советской Энциклопедии термин «потенциал» трактуется как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [2].

В широком смысле в научной литературе категорию «потенциал» рассматривают как «источник возможностей, средств, запаса, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [5, с. 105]. В естественных науках, в частности в физике, термин «потенциал» означает количество энергии, которую накопила система и которую она может реализовать в работе [4, с. 94]. Данная трактовка вполне применима к категории «потенциал предприятия», поскольку каждое отдельное предприятие, являясь системой, в процессе своего развития накапливает определенную энергию, реализация которой способствует формированию определенных конкурентных преимуществ на рынке.

Безусловно, приведенные определения заслуживают внимания. Однако, не позволяют в полной мере раскрыть сущность «потенциала предприятия», поскольку рассматривать его только в привязке к конкретной сфере применения, то есть в экономическом, социальном и прочих контекстах.

Изучение подходов к развитию современных представлений о потенциале позволяет выделить основные подходы: ресурсный, ресурсно-целевой, управленческий, комплексный.

Представители ресурсного подхода (Е. Б. Фигурнов, Н. И. Иванов, П. А. Игнатовский, В. И. Свободин, И. И. Лукинов, Д. К. Шевченко) под «потенциалом» понимают наличие у предприятия совокупности ресурсов, которые используются при достижении поставленной цели, т.е. являются актуализированными, и ресурсы, которые могут использоваться, но не используются, т.е. являются неактуализированными. Недостаток данной концепции состоит в узком определении понятия.

Следует отметить, что на сегодняшний день в экономической литературе прослеживаются две ресурсные позиции. Первая рассматривает потенциал как совокупность ресурсов без учета их взаимосвязей и участия в процессе производства. Так, Л. И. Абалкин считает, что «... потенциал является обобщенной, сборной характеристикой ресурсов» [1, с. 214].

Особенность второй ресурсной позиции заключается в трактовке потенциала как совокупности ресурсов, способных производить

определенное количество материальных благ. Так, в контексте данного подхода, Е. Б. Фигурнов отмечает, что «потенциал характеризует ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент» [7, с. 38]. Данный подход к определению сущности потенциала поддерживает Д. К. Шевченко, который утверждает, что «производственный потенциал представляет собой совокупность производственных ресурсов, соединенных в процессе производства, которые имеют определенные потенциальные возможности в сфере производства материальных благ и услуг» [8, с. 17]. Однако, акцент ученых на производственном потенциале, позволяет охарактеризовать сущность потенциала предприятия только с одного аспекта (производственного), оставляя вне внимания другие важнейшие направления его деятельности, такие как: сбытовая, маркетинговая, финансовая, трудовая и др.

Исходя из ресурсных концепций, к потенциалу относятся различные ресурсы. Так, Н. И. Иванов [4, с. 94], к ним относит только основные производственные фонды и мощности. По мнению Е. Б. Фигурнова, к элементам потенциала следует отнести ресурсы рабочей силы, средств и предметов труда, созданных и вовлеченные человеком в производство, запасы полезных ископаемых [7, с. 39]. Однако следует отметить несостоятельность данного определения в силу того, что понятие «потенциал» связано непосредственно с процессом производства, в результате которого ресурсы, взаимодействуя между собой, превращаются в новое качество. «Потенциал», таким образом, является отражением возможностей достижения высоких конечных результатов путем наиболее рационального использования имеющихся ресурсов, а понятие «ресурс» относится к элементам производственного процесса. Отрицательным моментом является также оценка потенциала, т.е. установление качественных и количественных характеристик значений отдельных видов ресурсов, не учитывая их взаимодействие. Когда речь идёт о системе ресурсов, то характеристики её отдельных составляющих должны дополняться показателями, описывающими систему в целом.

Представители ресурсно-целевого подхода (М. А. Иванов, Ю. Г. Одеров, К. Л. Андреев, А. И. Анчишкин) подходят к определению сущности категории «потенциал» как с позиции ресурсного подхода, так и с позиции целевой направленности применения выделенных ресурсов. Согласно их мнению потенциал представляет собой совокупность некоторых ресурсов, которые могут быть использованы для достижения поставленной цели. При этом акцентируется внимание на необходимости рассмотрения «потенциала» как системы, в которой особое место отводится материальным и трудовым факторам, что, согласно взгляду ученых, необходимо для достижения основной цели производства.

На наш взгляд, более лаконично характеризуют категорию «потенциал» представители управленческого подхода (И. Ансофф, В. Г. Герасимчук), как «...способность комплекса экономических ресурсов выполнить поставленные задачи» [4, с. 94]. Данный подход позволяет рассматривать потенциал как целостную систему, как комплекс ресурсов и как объект управления.

На наш взгляд, наиболее полно характеризуют сущность потенциала представители комплексного подхода (Р.Н. Лепя, Н.В. Цопа, М.Ф. Гончаренко, Е.В. Попов, Н.А. Аткина, В.Л. Ханжина, Л.С. Гуляев). Они рассматривают потенциал как совокупность ресурсов организации в различных сферах деятельности и системы управления ими для достижения целей. Данный подход соответствует требованиям современной среды хозяйствования предприятия и характеризует потенциал предприятия как совокупность его составляющих в различных сферах деятельности.

Основываясь на результатах исследования, можно сделать вывод о том, что имеющиеся в научной литературе подходы к определению сущности категории «потенциал» имеют как преимущества, так и недостатки.

Таким образом, на основе обобщения существующих подходов, раскрывающих содержание категории «потенциал» представляется возможным формулирование обобщенного определения данной категории.

Считаем, что наиболее полно характеризует сущность потенциала следующее авторское определение: потенциал предприятия — это совокупность текущих и будущих возможностей и (или) ресурсов предприятия и компетенций персонала эффективного их использования в условиях изменения внутренней и внешней среды.

Литература

1. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления / Л.И. Абалкин — М.: Экономика, 1987. — 192 с.
2. Большая Советская Энциклопедия: В 51 т. [ред. Б.А. Введенский, С.И. Вавилов]. — Изд. 2-е. — М.: Науч. изд-во, 1950–1958. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/pdiletter1716.html>
3. Васюкова И.А. Словарь иностранных слов / И.А. Васюкова. — М.: АСТ, Астрель, Транзиткнига, 2005. — 992 с.
4. Лепя Р.Н., Цопа Н.В., Гончаренко М.Ф. Теоретическая парадигма потенциала развития промышленного предприятия // Экономика промышленности. — 2010. — № 3. — с. 94–101.
5. Советский энциклопедический словарь [гл. ред. А.М. Прохоров]. — М.: Сов. Энцикл., 1979–1988. — 1600 с.
6. Фигурнов Е.Б. Производственный потенциал социалистического общества // Политическое самообразование. — 1982. — № 1. — с. 38–40.
7. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала. — Владивосток: Изд-во Дальневост.ун-та, 1984. — 192 с.
8. Шанский Н.М. Школьный этимологический словарь русского языка. Происхождение слов / Н.М. Шанский, Т.А. Боброва. — 7-е изд., стереотип. — М.: Дрофа, 2004. — 398 с.

Маргіта Наталія Орестівна

*к.е.н., асистент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»*

Пилипенко Вікторія Миколаївна

*Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна*

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ІНСТАЛЯЦІЙНОГО УСТАТКУВАННЯ

Ринок інсталяційного устаткування охоплює широкий спектр діяльності, а саме оптову торгівлю товарами інсталяційного устаткування, до якого відносять товари для систем опалення, водопостачання, вентиляції, кондиціонування, каналізації та сантехніки (HVAC – heating, ventilation and conditioning).

Домінуючими тенденціями на світовому ринку інсталяційного устаткування є посилення концентрації капіталу та створення холдингових, транснаціональних компаній, які мають здатність охоплювати увесь комплекс ланцюга завдань: «розробка – виробництво – продаж – обслуговування», будучи, разом з тим, лідерами за інноваціями в даній сфері [1, с. 105]. Цей ринок характеризується широкою мережею посередницьких комерційних та дилерських компаній. Окрім цього, виокремлюється поява нового різновиду – торгово-посередницьких компаній, що здійснили інтеграцію «вперед», частково освоївши функції виробника, та спеціалізуються на доопрацюванні інсталяційного устаткування (аутсорсингу). Певні іноземні фірми відкрили в Україні власні представництва та ліцензійні склади, організувавши широку дилерську мережу. Проте, розглядаючи вибір співпраці «кінцевого споживача» напряму з виробником чи посередником, варто зазначити, що на даному ринку між цими двома бізнес-організаціями не існує протиборства, навпаки, їхні інтереси та завдання доповнюють один одного. Завдання першого полягає у розробці та створенні надійної, конкурентноздатної та інноваційної продукції, а другого – у якісному донесенні цієї ж продукції до клієнта, підкріплюючи продукт наданням інсталяційних та сервісних послуг. При чому, саме від професійного виконання інсталяційних робіт, а в подальшому від якості сервісного обслуговування обладнання, напряму залежить успішне довгострокове функціонування систем, оскільки, навіть найпотужніше обладнання провідного бренду несе в собі ризик некоректного функціонування, за умови допущення помилок при здійсненні монтажних робіт.

Більше того, кожна посередницька компанія займається обслуговуванням незначної групи організацій-покупців за певною спеціалізацією, оскільки:

- продукція є специфічною та призначеною перед усім для суб'єктів, задіяних в будівельній галузі: монтажних та торгових організацій;
- продаж інсталяційного устаткування вимагає проведення технічних консультацій з роз'ясненням всіх тонкостей та особливостей встановлення, а також подальшого використання обладнання, розробку специфікацій під кожний окремий об'єкт;
- швидкий розвиток інноваційних технологій змушує постійно відслідковувати нові рішення на ринку.

Обладнання та матеріали для монтажу систем опалення, водопостачання, каналізації користуються великим попитом, адже на сьогодні вони є обов'язковим атрибутом при будівництві або реконструкції промислових, житлових, адміністративних, суспільних будинків. Перед виробниками інсталяційного обладнання постійно стоїть завдання щодо покращення технічних, ергономічних, естетичних характеристик продукції, а також підвищення її цінності для споживачів.

Щодо вибору каналів розподілу, то для ринку інсталяційного устаткування найбільш притаманним є прямі канали збуту, які дозволяють, за правильної політики, досягти максимального прибутку. Комерційну вигоду даної політики розподілу підсилює тісний зв'язок з споживачами, детальне вивчення ринку своїх товарів, швидкість реалізації продукції з метою зменшення додаткової потреби в оборотному капіталі. Ще одним популярним каналом збуту на ринку інсталяційного обладнання є продаж даного обладнання в результаті виграшу на тендерних торгах.

Правильний вибір елементів комунікаційного комплексу дозволяє раціонально використати оптимальний рекламний бюджет, за рахунок реалізації найефективніших комунікацій, що в свою чергу знайде своє відображення у більш ефективній діяльності самого підприємства. Основною особливістю комунікаційної політики підприємств оптової торгівлі інсталяційним устаткуванням є той факт, що дані підприємства не концентрують увагу на просуванні окремих брендів, чи товарних позицій, а просувають рівномірно увесь наявний асортимент продукції [2]. При цьому, абсолютно всі заходи просування проводяться виключно за участі виробника (за умови, що посередницька фірма є офіційним дистриб'ютором товарів в певному регіоні). Найефективнішими заходами впливу на споживача на ринку інсталяційного обладнання вважається прямий продаж, рекламні заходи та заходи зі стимулювання збуту.

Український ринок інсталяційного устаткування характеризується специфічними особливостями, що, в свою чергу, відображається і на застосуванні кожного окремого елемента комплексу маркетингу.

Маркетинговий підхід до формування політики розподілу передбачає роботу над формуванням поведінкової моделі кожного окремого підприємства як суб'єкта ринкових відносин, що базуватиметься на даних досліджень наявної ситуації на ринку та прогнозованих тенденцій її зміни; ресурсів самого підприємства; заходів, що посилять позиції фірми та забезпечать подальшу успішну діяльність [3].

Ключовими факторами формування конкурентних переваг окремої компанії на ринку інсталяційного устаткування в середовищі, притаманному власне українському ринку, наразі вважаються: широкий асортимент продукції, наявність спеціалізованих транспортних засобів, гнучкість поставок, наявність складських приміщень з відповідною складською технікою [1, с. 106].

Нестабільне економічне становище призвело до того, що попит на закордонну продукцію преміум та середнього класу в Україні вагомо знизився на користь більш дешевого сегменту. Якщо раніше на зростаючому ринку спостерігалася велика кількість конкуруючих брендів, середня частка яких коливалась в межах 3%, то зараз їх кількість різко скоротилася і можна виділити 5–6 лідируючих компаній в межах кожної сфери, з часткою ринку близько 8% [4]. В результаті цього, окремі виробники обладнання націлились на охоплення якомога більшої кількості споживачів за рахунок стрімкого розширення асортименту продукції, жертвуючи при цьому спеціалізацією, яка є вирішальним фактором для вузькоспеціалізованих проектів. Зрозуміло, що в таких випадках лише авторитетний виробник здатний задовольнити специфічні вимоги до обладнання (наприклад безперебійна експлуатація в агресивному середовищі), а привабливі початкові пропозиції щодо економії на обладнанні приведуть до невиправданих витрат в процесі експлуатації [5]. Окрім того, наявність офіційних сервісних центрів є обов'язковою, оскільки техніка вимагає певного місця розміщення та подальшого обслуговування згідно регламентам виробника.

Низький рівень обслуговування, відсутність відповідної кваліфікації у використанні, надмірна кількість застарілих та неефективних систем в секторі HVAC потребують докладання значних коштів та зусиль та зумовлюють необхідність трансформації відношення до ключових параметрів, якими повинні володіти елементи інженерних систем. Тому, важливо на загальнодержавному рівні проводити політику сприяння та популяризації якісного інсталяційного обладнання, що в максимально забезпечує ресурсозбереження.

За фінансової підтримки міжнародних організацій в Україні розробляються та впроваджуються численні проекти, у тому числі в сфері підвищення енергоефективності систем водо-, теплопостачання та водовідведення. Ці проекти реалізуються Агентством США з міжнародного

розвитку (АМР США) та іншими урядовими і неурядовими структурами США (фондацією «Україна-США», компаніями Research Triangle Institute (RTI), Alliance to Save Energy, CH2M Hill International Services, Parents Group тощо), іншими міжнародними організаціями-донорами – Світовим банком, Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), Комісією Європейської спільноти (Програми TACIS, THERMIE, SAVE та інші), Міжнародним науково-дослідницьким центром (Канада), ООН (програма Global Environmental Facility), Британським Департаментом міжнародного розвитку та іншими [6].

Таким чином, зважаючи на загальні тенденції на ринку інсталяційного устаткування, що проявляються у поступовій відмові від вибору інженерних систем за ціною ознакою та надання вирішального значення саме якісним технічним характеристикам, що забезпечують безпечну, ресурсозберігаючу та довготривалу експлуатацію, створюється можливість формування позитивних прогнозів якісного розвитку ринку HVAC.

Література

1. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: Т 33 колективна монографія у 4 т. / за ред. О.А. Паршиной. – Дніпропетровськ: «Герда», 2013. – Т. 3. – 365 с.
2. Гольдштейн Г.Я., Катаев А.В. Маркетинговые решения по распределению товаров и услуг [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/marketing/goldkat/8.shtml>.
3. Основные тенденции развития украинского маркетинга в зеркале мнений украинских экспертов // Маркетинг и реклама. – Київ. – 2011. – № 1 (173). – С. 16–27.
4. Рынок промышленной вентиляции и кондиционирования [Електронний ресурс] / Aerostar // Новини [Електронний ресурс] – Режим доступу до публікації: <http://www.aerostarmark.ru/news/articles/rynok-promyshlennoj-ventiljacji-i-kondicionirovanija-151>
5. Стефанишин В.Я. Класифікація та аналіз динаміки розвитку сегментів ринку опалювальної техніки / В.Я. Стефанишин // Маркетинг в Україні – ВАК-2011. № 5–6. С. 29–33.
6. Новосельцев О., Бабич О. Кращі практики з енергозбереження /Проект ПАДКО/АМР США [Електронний ресурс] – Режим доступу до публікації: http://www.misto.esco.co.ua/best_practice/art39.pdf

Романюк К.К.

Студентка 4-го курсу

*Донецького національного університету економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

м. Донецьк, Україна

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ – ОСНОВНИЙ ФАКТОР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Україна потенційно може бути однією з провідних країн із залучення іноземних інвестицій (як прямих, так і портфельних). Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоч і не надто розвиненої.

Проте притоку в інвестиційну сферу іноземного та приватного національного капіталу перешкоджають політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення, а також корупція. Саме через корупцію і бюрократію, недосконалу систему оподаткування Україну відносять до групи країн з найбільшим інвестиційним ризиком. Сьогодні ще остаточно не вирішено, якою буде податкова політика держави, на що можуть розраховувати інвестори, які бажають увійти на український ринок, тому ці питання вимагають негайного розгляду.

Кожне підприємство, яке працює в умовах ринкової економіки, не може існувати без чітко розробленої стратегії. Ключове завдання формування стратегії полягає в пошуку шляхів подолання конкуренції на ринку та забезпеченні високих темпів економічного розвитку підприємства за достатньої фінансової стійкості. Інвестиційна діяльність є найважливішою складовою частиною підприємницької діяльності. Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах розвитку.

Питання формування ефективної стратегії підприємства присвячено велику кількість наукових праць [5; с. 8–10]. Базовими є праці закордонних науковців.

В сучасних умовах розвитку ділової активності в Україні ринкове середовище стає все більш динамічним. Однак, розвиватися й успішно конкурувати можуть лише ті підприємства, які організовують фінансування та розвиток своєї діяльності стратегічно правильно. Саме тому виникає

необхідність формування ефективної стратегії розвитку підприємств, що й є метою дослідження.

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. Термін «політика» виражає сукупність цілей і задач стратегічного і тактичного характеру, а також механізму їх реалізації в будь-якій сфері діяльності. Інвестиційна політика підприємства — частина загальної економічної стратегії, яка визначає вибір і способи реалізації найбільш раціональних шляхів оновлення та розширення його виробничого і науково-технічного потенціалу [4, с. 34–37].

Стратегія — це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення. Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб вказати підприємству певний напрямок розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом [1, с. 15; 6, с. 26].

Першим, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічним плануванням є вибір цілей. Реальність та ефективність стратегії підприємства буде забезпечено, якщо стратегічні цілі будуть конкретними та вимірюваними.

Наступним важливим кроком є вивчення внутрішнього середовища. Аналіз внутрішнього середовища є найважливішим для інвесторів, особливо у випадку придбання підприємства. Він проводиться у розрізі таких блоків, як продукція, виробничий апарат, система управління.

Ще одним важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища — це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю за діями зовнішніх чинників для того, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості і загрози для підприємства [3, с. 44].

Інвестиційна стратегія — це система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, обумовлених загальними задачами його розвитку її інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів досягнення.

Інвестиційна стратегія визначається як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності підприємства, який враховує пріоритетні її напрямки і форми, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, що забезпечують передбачений загальний розвиток підприємства [2, с. 34].

Розробка інвестиційної стратегії включає постановку цілей інвестиційної діяльності, визначення її пріоритетних напрямків і форм, оптимізацію структури інвестиційних ресурсів і їхнього розподілу, вироблення інвестиційної політики з урахуванням найбільш важливих аспектів

інвестиційної діяльності, підтримка взаємин із зовнішнім інвестиційним середовищем.

Процес розробки інвестиційної стратегії є найважливішою складовою загальної системи стратегічного вибору підприємства, основними елементами якого є місія, загальні стратегічні цілі розвитку, система функціональних стратегій у розрізі окремих видів діяльності, способи формування та розподілу ресурсів. При цьому інвестиційна стратегія взаємодіє з іншими елементами стратегічного вибору підприємства. Актуальність розробки інвестиційної стратегії підприємства визначається низкою умов.

Найважливішою умовою є інтенсивність зміни чинників зовнішнього інвестиційного середовища. Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних з інвестиційною активністю підприємств, темпи технологічного прогресу, коливання кон'юнктури інвестиційного ринку, мінливість державної інвестиційної політики і форм регулювання інвестиційної діяльності не дозволяють ефективно управляти інвестиціями підприємства на основі лише раніше накопиченого досвіду та традиційних методів інвестиційного менеджменту.

В цих умовах відсутність розробленої інвестиційної стратегії, адаптованої до можливих змін чинників зовнішнього інвестиційного середовища, може призвести до того, що суперечливі інвестиційні рішення окремих структурних підрозділів підприємства спричинять зниження ефективності інвестиційної діяльності в цілому.

Розробка інвестиційної стратегії відіграє значну роль у забезпеченні ефективного розвитку підприємства. Ця роль полягає в тому, що розроблена інвестиційна стратегія:

- дозволяє реально оцінити інвестиційні можливості підприємства, забезпечити максимальне використання його внутрішнього інвестиційного потенціалу і можливість активного маневрування інвестиційними ресурсами;
- враховує заздалегідь можливі варіації розвитку неконтрольованих підприємством чинників зовнішнього інвестиційного середовища і дозволяє звести до мінімуму їхні негативні наслідки для діяльності підприємства;
- відображає переваги підприємства в інвестиційній діяльності порівняно з його конкурентами;
- забезпечує чіткий взаємозв'язок стратегічного, поточного й оперативного управління інвестиційною діяльністю підприємства;
- забезпечує реалізацію відповідного менталітету інвестиційної поведінки в найбільш важливих стратегічних інвестиційних рішеннях підприємства;
- є однією з передумов стратегічних змін загальної організаційної структури управління й організаційної культури підприємства.

Таким чином, в умовах ринкової економіки існують різноманітні можливості для інвестування. Разом з тим будь-яке підприємство має обмежені фінансові ресурси, доступні для інвестування. Тому потрібно діяти, дотримуючись власної інвестиційної стратегії в цілому, а також враховувати позиції інвестиційної політики.

Література

1. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента: В 2-х т. — К.: Ника-центр, 2001. — Т. I. — 531 с.
2. Брігхем Е. Ф. Основы фінансового менеджменту. — К.: Вазак; Молодь, 2004. — 1002 с.
3. Инвестирование, финансирование, кредитование. Стратегия и тактика предприятия / Н. Н. Ушакова, Т. Е. Унковская, Н. Н. Гуляева, Н. А. Гринюк. — К.: КГТЗУ, 2004. — 192 с.
4. Маховикова Г. А., Кантор В. Е. Инвестиционный процесс на предприятии. — СПб: Питер, 2006. — 171 с.
5. Покрашений С. Ф. Економіка підприємства: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с.
6. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. — К., 2003. — 589 с.

Сербіна О.В.

*Асистент кафедри міжнародної економіки
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

ДЖЕРЕЛА ЗРОСТАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ США

В умовах загострення конкуренції на глобальних ринках перед країнами світу стоїть завдання підвищення продуктивності факторів виробництва на основі науково-технологічних інновацій. Країни, які володіють інноваціями, посідають передові позиції у розвитку економіки та, що не менш важливо, соціальних стандартів життя населення. Характер інноваційних процесів, які охоплюють високорозвинені країни світу, визначає завдання всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин приймати активну участь у розробці та широкому застосуванні науково-технологічних інновацій для формування важливих конкурентних переваг. Сільське господарство є надзвичайно залежним від впровадження інноваційних технологій, як джерела його зростання. Інтенсифікація розвитку сільського господарства за останні півстоліття призвела до вражаючого підвищення врожайності в багатьох країнах світу, особливо в США. З 1948 року, населення Америки та сукупне сільськогосподарське виробництво зросло більш, ніж удвічі. В країні, врожайність основних культур рослинництва неухильно росла, збори пшениці та сої подвоїлися, а урожаї кукурудзи збільшилися приблизно в три рази за останні 50 років. Можливість аграрного сектору забезпечувати їжею набагато більшу кількість людей зараз, використовуючи менше землі сільськогосподарського призначення, ніж шість десятиків років тому, свідчить про колосальне зростання сільськогосподарської продуктивності. Існує система показників, що дозволяють оцінити однофакторну та сукупну продуктивність.

Однофакторна продуктивність є важливим показником у визначенні ефективності використання того чи іншого ресурсу та досить простою у розрахунку. Однофакторні виміри рівня продуктивності такі, як виробництво сільськогосподарської культури на гектар або на годину праці робітника використовувалися протягом багатьох років так, як вихідні дані для аналізу були легкодоступними. Однак, ці беззаперечно корисні критерії вимірювання продуктивності, можуть бути не повними, враховуючи, що виробництво може збільшитися через використання більшої кількості хімічних добрив, праці або техніки для обробки сільськогосподарської землі. [1] Тому багато розвинених країн світу використовують показник сукупної продуктивності факторів виробництва, який

дає більш повну оцінку економічної ефективності галузі. Хоча зростання сукупної факторної продуктивності часто інтерпретується як міра технологічних змін, проте окрім технологій показник враховує ефект масштабу, освітній рівень робочої сили, нормативно-правову базу та удосконалення управлінської системи.

Для розрахунку зростання сукупної факторної продуктивності у сільському господарстві, аналітики перш за все оцінюють рівень приросту аграрного виробництва кожної культури та виду худоби, отримуючи середньозважений темп зростання всього сектору. Також важливим є оцінити зміни у використанні всіх ресурсів: орної землі, техніки, запасів, праці, проміжних витрат, таких як насіння, добрива, корм, паливо та ін. Приріст сукупної факторної продуктивності визначається, як різниця між приростом усіх використовуваних ресурсів та приростом виробництва у сільському господарстві. [2]

Не зважаючи на те, що рівень зростання аграрного виробництва з 1948 року в США був досить стабільним, природа цього зростання видозмінювалася під впливом науково-технічного розвитку. В 1950-х, 1960-х, та 1970-х, кількість людей, зайнятих в сільському господарстві стрімко зменшувалася (майже на 4% щороку), а використання нових машин та удосконалених добрив стало замінювати людську працю. Ця заміна була відображена у зростанні кількості орних земель, машин та інших нетрудових ресурсів, які широко використовувалися в сільському господарстві. Збільшення ціни праці у порівнянні з іншими факторами виробництва, стимулювала фермерів використовувати нові технології та менеджмент, які були спрямовані на скорочення працевитрат та використання інших факторів виробництва, таких як добрива та пестициди. Однак, слід зазначити, що в останні десятиліття ці технології були спрямовані на економію не лише праці, а й нетрудових ресурсів. [2] Вартість сільськогосподарської техніки, хімікатів зменшувалася щороку по відношенню до загальної плати робітників: з 1948 по 2011 рік відносні ціни сільськогосподарських хімікатів до ціни праці знизилися на 3/4, а сільськогосподарської техніки та палива на 2/3. [3]

Обсяг аграрного виробництва збільшився більш ніж удвічі у період з 1948 по 2013 рік, зростання в середньому становило 1,52 відсотка на рік. (Таблиця 1) Використання сукупних виробничих ресурсів в середньому щорічно збільшувалося на скромні 0,05%, одже така позитивна динаміка зростання обсягів виробництва була істотно пов'язана із зростанням сукупної факторної продуктивності. Високий темп росту сукупної факторної продуктивності в аграрній сфері допоміг вивільнити робочу силу для інших секторів економіки США, зменшити потребу у нетрудових затратах.

**Джерела зростання аграрного сектору економіки США
(середні рівні річних приростів 1948–2013 рр.)**

	1948–2013 рр.	2000–2007 рр.	2007–2013 рр.
Середній річний приріст виробництва, %	1,52	0,92	0,91
Джерела приросту виробництва:			
Приріст використуваних ресурсів, %:	0,05	0,32	- 0,54
З них:			
<i>Праця (Labor)</i>	- 0,49	-0,4	-0,18
<i>Капітал (Capital)</i>	- 0,06	-0,06	0,13
<i>Інші ресурси (Materials)</i>	0,6	0,78	-0,49
Сукупна продуктивність факторів виробництва (Total Factor Productivity)	1,47	0,6	1,45

Джерело: складено автором на основі: [1]

Модернізація обладнання та машин, біотехнології, хімічні добрива, кваліфікація працівників, сучасний менеджмент є складовими інноваційної стратегії розвитку аграрного сектору Сполучених штатів Америки. Саме їх поєднанням досягається висока ефективність використання інновацій, зростання сукупної факторної продуктивності. Інноваційний вектор розвитку аграрного сектору економіки США дає змогу країні підтримувати статус лідера світового сільськогосподарського виробника. Непереривне співробітництво науки і практики, аграріїв та винахідників вносить неocenний вклад в високу конкурентоспроможність даного сектору економіки.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт United States Department of Agriculture Economic Research Service: <http://www.ers.usda.gov/data-products/agricultural-productivity-in-the-us.aspx#28250>
2. Keith O. Fuglie, James M. MacDonald, and Eldon Ball, Productivity Growth in U.S. Agriculture, ECONOMIC BRIEF NUMBER9, September 2007, p. 4–5.
3. Sun Ling Wang, Paul Heisey, David Schimmelpfennig, and Eldon Ball, Agricultural Productivity Growth in the United States: Measurement, Trends, and Drivers, United States Department of Agriculture Economic Research Service, July 2015.

Тарасенко Ірина Олексіївна

доктор економічних наук, професор

Київський національний університет технологій та дизайну

м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Характерною особливістю минулого століття стало нестримне прагнення людства до забезпечення економічного та технологічного розвитку. При цьому критерієм якості розвитку переважно був приріст валового внутрішнього продукту країни. В той же час такі нерозривно пов'язані між собою сфери як економіка, навколишнє середовище та суспільство розглядалися та функціонували ізольовано одна від одної. Наслідком цього стало те, що на початку ХХІ століття світ зіштовхнувся з глобальними екологічними проблемами, голодом та зубожінням більшості населення земної кулі, деградацією моралі, зростанням регіональних та між-етнічних конфліктів, тероризмом.

Активізації процесу глобалізації сприяв перехід розвинутих держав до постіндустріальної стадії розвитку і освоєння досягнень інформаційної революції іншими країнами. Країни постсоціалістичного простору, в тому числі і Україна, відчули вплив глобалізації, коли їх економіка і суспільна сфера стали відкритими для світу. Нові явища принесли цим країнам нові можливості та перспективи. Розширювався доступ до культурних, інтелектуальних і технологічних здобутків світового співтовариства. Але, поряд з позитивними чинниками глобалізації, які досить повно обговорювалися в чисельних наукових джерелах, їм стали притаманні і болючі проблеми та загрози. Процеси глобалізації та євроінтеграції потребують від України посилення стимулювання інноваційної діяльності, освоєння нової культури виробництва, наближення умов і оплати праці до європейських стандартів.

Основою для розробки триєдиної концепції сталого еколого-соціально-економічного розвитку, яка системно об'єднала три головних компоненти – економічну, екологічну та соціальну, слід вважати вчення В. Вернадського про ноосферу. Узагальнення цієї концепції було зроблено на всесвітніх самітах ООН в 1992-му та 2002-му роках, в яких прийняло участь більше 180 країн світу, відомі міжнародні організації та провідні вчені світу. Впровадження основних засад сталого розвитку, таких як мир, добробут, залученість, рівність і підтримування природних систем,

в регіональне врядування не можливе без системної інтеграції економічної, соціальної та екологічної складових із врахуванням їх складності і сили взаємозв'язків [1]. Досягнення сталості, зазначається в праці [1], означає становлення справедливості економічного і соціального зростання, впровадження сталих структур споживання і виробництва, скорочення нерівності, раціональне і стале ресурсокористування та збереження і відновлення екосистем.

Глобалізація, згідно з визначенням американських науковців [2], являє собою розширення, поглиблення та прискорення взаємозв'язків у світовому просторі в усіх аспектах сучасного людського життя. Вона втілює ідею інтегрованості країн у світове співтовариство та їх спільного розвитку, викликаючи безліч дискусій та суперечок. Проблеми та загрози глобалізації на сучасному етапі світового розвитку, які за характером прояву згруповано з виокремленням економічних, політичних, екологічних та соціальних факторів, знайшли відображення в працях [1, 3, 4].

Для кількісної оцінки позитивного і негативного впливу глобалізації на країни, які охоплені цим процесом, використовуються різні методики. Найбільш відомими є дві системи кількісного і якісного вимірювання глобалізації. Першу розробив Швейцарський Інститут дослідження бізнесу (KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zurich) [5], другу – Міжнародна організація Carnegie Endowment for International Peace (CEIP) [6]. Обидві системи дозволяють щорічно здійснювати кількісну оцінку індексу глобалізації (I_2), проте, не враховують екологічний вимір глобалізації, який слід віднести до найбільш важливих, оскільки наслідками економічного розвитку сучасного суспільства, безперечно, є екологічні проблеми.

Колективом науковців Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку розроблено методологію оцінювання та аналізу сталого розвитку, основу якої становить: (1) модель сталого розвитку, яка стала міждисциплінарним узагальненням моделей, відомих у природничих, економічних та соціальних галузях науки, та (2) методика застосування формальних статистичних методів і методів експертного оцінювання для аналізу процесів сталого розвитку [1, 7, 8]. Згідно з викладеною в працях [7, 8] методологією процес сталого розвитку запропоновано характеризувати відповідним індексом, який є інтегральною характеристикою двох основних складових: безпеки та якості життя людей. Компонента якості життя є інтегрованою оцінкою, що описується у просторі трьох вимірів – економічного, екологічного і соціально-інституціонального [1, с. 10–11], баланс між якими є характеристикою ступеню гармонізації сталого розвитку.

Опрацювання наукової літератури [1, 7, 8, 9, с. 73; 10, с. 60; 11; 12] дозволило серед проблем, які стримують процес розвитку України в умовах

глобалізації, виокремити і проблеми регулювання, а саме: відсутність структури більш високої ієрархії, здатної зняти кризові явища; зменшення ролі держави; неефективність діючих економічних інструментів та важелів стимулювання впровадження екологобезпечних, енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій; відсутність комплексності у вирішенні завдань раціоналізації природокористування та охорони природи тощо. Дослідження показали, що суттєвими для України факторами, що гальмують її розвиток, також є: неузгодженість в розвитку взаємопов'язаних галузей економіки, в т.ч. фінансового сектора, структурна розбалансованість економіки, відсутність чіткої програми реформ, спрямованих на створення оптимального режиму для розвитку економіки.

В той же час, слід відзначити, що Україна має і засоби (ресурси) для реалізації концепції свого розвитку в умовах глобалізації, серед яких [13]: вигідне геополітичне розташування на карті транснаціональних транспортно-комунікаційних коридорів; досить прийнятна для початкового етапу входження у світовий економічний простір транспортно-комунікаційна інфраструктура; наявність численного корпусу висококваліфікованих робітників, інженерно-технічних і наукових працівників, спроможних забезпечити наукоємні технології виробничо-технічних секторів сучасної економіки. Ці фактори повинні спонукати уряд України до розробки системи широкомасштабних заходів щодо інтеграції країни у систему міжнародного економічного співтовариства і у глобальні ринки, сприяти її сталому розвитку.

Вирішення цих проблем можливе при реалізації стратегії сталого розвитку, яка повинна забезпечувати гармонізацію та поєднання соціальних, економічних та екологічних цілей, їх реалізацію в єдиній соціо-еколого-економічній системі.

Список використаних джерел

1. Аналіз сталого розвитку: глобальний та регіональний аспекти (Частина 2. Україна в індикаторах сталого розвитку) / [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://wcd.org.ua/sites/default/files/sd2013-FULL-P2-UA_0.pdf
2. Хелд Д. Глобальные трансформации. Политика, экономика, культура / Д. Хелд, Д. Гольдблатт, Э. Макгрю, Дж. Перратон [пер. с англ. В. В. Сапова и др.] // М.: Праксис, 2004. — С. 22.
3. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетингові дослідження) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. — К.: МАУП, 2005. — 492 с.
4. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. — 1008 с.
5. [Електронний ресурс] / Режим доступу www.kof.ch/globalization

6. [Електронний ресурс] / Режим доступу www.atkearney.com, www.foreignpolicy.com
7. Розрахунок індексу сталого розвитку для України / Згуровський М. З., Болдак А. О., Войтко С. В. та ін. / Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти (Частина 1. Глобальний аналіз якості і безпеки життя людей), 2010. / [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.wdc.org.ua.
8. Згуровський М. З. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти / М. З. Згуровський, О. А. Акімова, А. О. Болдак та ін. // Міжнар. Рада з науки (ICSU) та ін.; наук. кер. Проекту М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2012. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку (2011–2012). – 232 с.
9. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / Геєць В. М., Александрова В. П., Артьомова Т. І., Бажал Ю. М., Барановський О. І. / відп. ред. В. М. Геєць. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України; Фенікс, 2003. – 1008 с.
10. Зуев А., Мясникова Л. Непредсказуемые последствия (новый мировой порядок в контексте инновационного постмодернизма) // Свободная мысль. – 2002. – № 1. – С. 60.
11. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення / Алімов О. М., Даниленко А. І., Трегобчук В. М., Веклич О. О., Венгер В. В. – К.: НАН України; Об'єднаний ін-т економіки, 2005. – 540 с.
12. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України: (формування екологічнобезпечної економіки, ресурсо-екологічних і природоохоронних проблем) // Вісник Національної академії наук України. – 2002. – № 2. – С. 31–40.
13. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 1998. – 568 с.

Цимбаленко Наталія Володимирівна

к.е.н.

*доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна*

СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВНЗ УКРАЇНИ

Сучасний етап розвитку вищої освіти в Україні супроводжується євроінтеграційними та глобалізаційними процесами, які значно полегшують і прискорюють реформування вищої освіти і, водночас, посилюють рівень конкуренції на національному та міжнародному ринках освітніх послуг. Зазначене обумовлює необхідність дослідження середовища формування конкурентного потенціалу ВНЗ України на сучасному етапі з метою виявлення основних напрямів адаптації ВНЗ до факторів зовнішнього середовища.

Так, основні фактори, що впливають на формування і розвиток конкурентного потенціалу ВНЗ наведено на рис. 1. Найсуттєвішими з них в сучасних умовах є глобальні процеси, а саме євроінтеграція, яка в сфері освіти проявляється як поширення практики транснаціональної освіти. Відповідно до «Кодексу позитивної практики в забезпеченні транснаціональної освіти» (Code of Good Practice in the Provision of Transnational Services), прийнятому спільно ЮНЕСКО і Радою Європи, транснаціональна освіта визначається як сукупність всіх видів програм вищої освіти та освітніх послуг, при яких особа, що отримує освіту та ВНЗ знаходяться в різних державах [1]. Основними формами транснаціональної освіти є: співставлення та розробка спільних програм двох і більше ВНЗ, які функціонують в різних державах; діяльність міжнародних ВНЗ; відкриття філіалів ВНЗ в інших державах і франчайзинг; дистанційна освіта; офшорна освіта; ВНЗ, які створюються великими компаніями.

Поширення практики транснаціональної освіти забезпечує мобільність студентів та викладачів; надає можливість студентам навчатись за міжнародними програмами і отримати міжнародні кваліфікації; розширює можливості абітурієнтів щодо вибору ВНЗ; забезпечує можливість отримати освіту незалежно від місця проживання та фізичних можливостей; дозволяє навчатись за навчальною програмою ВНЗ іншої держави; надає можливість здобуття високоспеціалізованої освіти та певні гарантії щодо працевлаштування.



Рис. 1. Фактори формування і розвитку конкурентного потенціалу ВНЗ України

Водночас, транснаціональна освіта значно загострює конкурентну боротьбу на національному ринку освітніх послуг. Крім того, соціологи, економісти, педагоги часто розглядають глобалізацію та євроінтеграцію як загрозу освіті, пов'язану із комерціалізацією освіти, що може негативно вплинути на якість та структуру (за напрямками освіти) освітніх послуг [3]. Таким чином, можна виділити два протилежні підходи до трактування характеру впливу євроінтеграції на розвиток вищої освіти і, відповідно, конкурентного потенціалу ВНЗ. Згідно першого підходу подальша євроінтеграція і фактори, які її супроводжують, – лібералізація, інтернаціоналізація, посилення дії ринкових механізмів у сфері освіти – сприятимуть підвищенню відповідальності постачальників освітніх послуг, змушених шукати і підтримувати баланс між рівнем якості освіти та ринково орієнтованими підходами до управління ВНЗ. Прихильники другого підходу трактують сучасні тенденції як загрозу системі освіти, а саме якості освіти, що пов'язано із зміщенням пріоритетів у бік модернізації методів управління, комерціалізації освіти. Крім того, поширення транснаціональної освіти несе в собі загрозу для самобутності України, її національних особливостей і культури.

З огляду на неоднозначність впливу євроінтеграційних факторів на розвиток системи вищої освіти, важливою передумовою ефективного формування і розвитку конкурентного потенціалу ВНЗ на сучасному етапі є найбільш повне використання можливостей, які надають глобальні процеси, при уникненні відповідних загроз. Це обумовлює необхідність дослідження також факторів макросередовища формування і розвитку конкурентного потенціалу, а саме: економічних; соціально-демографічних; факторів даного виду економічної діяльності; кон'юнктури ринку освітніх послуг; інституціональних (рис. 1).

Вплив зазначених факторів на конкурентний потенціал вітчизняних ВНЗ також є неоднозначним, що вимагає формування виваженої державної політики щодо управління освітою, яка має сприяти ефективному формуванню і розвитку конкурентного потенціалу ВНЗ на основі участі вітчизняних ВНЗ в євроінтеграційних та ринкових процесах при збереженні некомерційних принципів функціонування системи освіти на основі постійного його контролю з боку держави. Реалізація такої державної політики передбачає забезпечення: національно орієнтованого культурного розвитку студентів; бюджетного фінансування непопулярних суспільно значимих спеціальностей; рівних можливостей отримати вищу освіту для різних верств населення на основі диверсифікації фінансування освіти; формування конкурентної позиції вітчизняної системи вищої освіти на міжнародному ринку освітніх послуг; рівноправного партнерства між вітчизняними та зарубіжними ВНЗ; розширення академічної мобільності викладачів та студентів; зміцнення автономності ВНЗ.

Отже, середовище функціонування ВНЗ України характеризується складністю і неоднозначністю впливу на формування і розвиток їх конкурентного потенціалу. Зазначене вимагає від вітчизняних ВНЗ адаптації до процесів євроінтеграції, лібералізації і ринково-орієнтованих перетворень у сфері освіти. Виконання цього завдання є неможливим без активної участі держави, що вимагає формування виваженої державної політики у сфері управління освітою на основі поєднання ринкових і адміністративних важелів впливу; бюджетного та позабюджетного фінансування вищої освіти.

Література

1. Council of Europe/UNESCO. Code of Good Practice in the Provision of Transnational Education. Council of Europe/UNESCO, Strasbourg, 31 January 2002; http://www.coe.int/t/dg4/highereducation/recognition/code%20of%20good%20practice_EN.asp
2. Закон України «Про вищу освіту» / Законодавство України // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
3. Angilletta S. P. Globalization, E-learning and the Monetary Pressure. *Social Work and Society*, Volume 3, Issue 1, 2005. P.p. 85–92.

Секция 6. ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

Пенионжек Евгения Владимировна
*Кандидат философских наук, доцент,
начальник кафедры общей психологии,
гуманитарных и социальных дисциплин
Уральский юридический институт МВД России
г. Екатеринбург, Россия*

ХАРАКТЕР ИЗУЧЕНИЯ РУССКОЙ СРЕДНЕВЕКОВОЙ ФИЛОСОФИИ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Изучение русской средневековой философии сегодня приобретает особое значение, поскольку позволяет выявить особенное видение русскими средневековыми мыслителями финальной завершенности своих взглядов в понимании человека в бытийных структурах. Уникальность русской философии средневекового периода ее развития заключается в специфическом сочетании важнейших характеристик бытия: человек и история. Русская философия всегда была нацелена на анализ исторического бытия, преломления в нем человеческого, стремилась оценить место русского государства в историческом горизонте «прошлое — настоящее — будущее».

Исследование русского Средневековья и его опыта философствования начинается в XIX столетии. И тогда русская средневековая философия изучается как период в истории русской философии. А во-вторых, русская средневековая философия сразу же исследуется как поле историко-философской проблематики. Одним из первых событий в истории изучения русской средневековой философии стало издание в 1840 году «Истории русской философии» архимандрита Гавриила (Воскресенского) [см.: 1]. Событие было значительным и дало толчок для активизации работы по переводу древнерусских рукописей с церковно-славянского языка на русский язык. Одновременно начинается работа собирателей древнерусских летописей по первичному анализу сочинений, известных в средневековой Руси. Этот первичный анализ представлял собой лишь изложение и постановку некоторых вопросов в наследии русских средневековых мыслителей. При этом вскрывается интерес к влиянию христианской культуры Средних веков на русскую и обозначается проблема ориентации молодой

русской культуры на образец устоявшегося философско-богословского знания, накопившего значительный исторический опыт и имеющей развитые традиции философствования. Тексты библейского корпуса явились неким фундаментом, на котором взрастало это философско-богословское знание. Изучение оригинальных сочинений русских авторов дало возможность увидеть развитие их собственных идей, переосмысляющих традиции, что расширило границы представлений и о русской средневековой философской мысли, и о русской философии в целом.

В начале XX века исследователи начинают рассуждать о характере всей русской философии: А. И. Введенский утверждает, что русская философия рождается из потребности быть такой, какая она есть; любая философия, по Введенскому, заимствует и перерабатывает чужие учения — именно в этом кроется путь самобытного развития философии; Э. Л. Радлов разделяет русскую философскую мысль на два направления: одно выражает национальное мышление, свойственное всему русскому народу, а другое стремится не выделяться из мирового течения философии; Г. Г. Шпет отмечает тот факт, что русская философия растет вопреки причине своего развития, вопреки общественному сознанию [см.: 2, с. 26–66, 96–201, 21–570]. Оценки русского типа философствования в период начала XX века носили противоречивый характер, однако все они выражали тенденцию к продолжению анализа философского знания средневековой Руси.

В это же время предпринимаются попытки объяснения оригинальности русской философии как взаимопроникновения богословия и философии, что, согласно Г. Флоровскому, В. В. Зеньковскому, Г. П. Федотову, Н. О. Лосскому, С. А. Зеньковскому, определяло движение, как русской истории, так и философии [см.: 3–7]. В ходе изучения особенностей проявления философского сознания картина формирования русского философского мышления приобретает специфические оценки форм своего существования. Русскую философию оказывается невозможным рассмотреть без ее связи с общественным сознанием, установками менталитета русского человека, вне связи русской философии с историей православной церкви [см.: 8, 9]. Поэтому во второй половине XX века появляются труды авторов, которые детально отслеживают специфику философского знания средневековой Руси и пытаются описать историю русской средневековой философии, начиная с ее оснований: А. А. Галактионов, П. Ф. Никандров, М. Н. Громов, Н. С. Козлов, А. Ф. Замалева, В. В. Мильков [см.: 10–17]. Философское знание как часть общественно-политической мысли рассматривается в работах И. У. Будовница, Я. С. Лурье, Н. А. Казаковой, А. И. Клибанова [см.: 18–24]. Вторая половина XX века была временем издания памятников русской средневековой мысли, размещенных в хрестоматиях, отдельных изданиях, многотомных собраниях, а также в приложениях к исследованиям, было вызвано научным интересом

к изучению русской средневековой философии, в связи с чем нельзя не упомянуть кропотливую работу литературоведа Н. К. Гудзия, меидеви-стов Д. С. Лихачева, Л. А. Дмитриева, Г. М. Прохорова [см.: 25–33].

Во второй половине XX века начинают рассматриваться характерные проблемы истории русской средневековой философии как истории общественной мысли. Под различным углом зрения изучаемая русская средневековая философия предстает в работах теоретика культуры С. С. Аверинцева, литературоведа А. М. Панченко, что характеризует ее как часть духовной культуры русского Средневековья в целом [см.: 34–36]. Появляются работы ученых, исследующих конкретные тексты русской средневековой философии: В. С. Горского, И. В. Бычко, А. К. Бычко, С. В. Бондарь, Н. А. Мещерского, Е. Н. Сырцовой [см.: 37–42].

Современный взгляд на проблематику русской средневековой философии выражен в работах: Н. В. Сеницыной, А. Л. Юрганова, исследующих категориально представленное понимание истории в русской средневековой философии, Е. С. Яковлевой, занимающейся изучением языка русской средневековой философии, С. С. Хоружего, рассматривающего традиции исихазма как образного мировосприятия в русском мышлении, О. Б. Ионайтис, прослеживающей византийские традиции в формировании русской средневековой философии, А. Г. Дугина, который предпринимает попытку воссоздания целостной картины мира в реалиях русской культуры [см.: 43–51].

Тем не менее, исследование русской средневековой философии как области, сформированной под влиянием основных традиций библейской историософии, является вопросом, которому, на наш взгляд, не было уделено должного внимания. Хотя следует отметить авторов исследований, осветивших роль влияния корпуса библейских текстов на русскую средневековую философскую мысль: Г. Л. Курбатов, Э. Д. Фролов, И. Я. Фроянов, М. Н. Громов, В. В. Мильков, Р. К. Цуркан, И. А. Чистович, М. И. Рижский [см.: 52–55]. Характерные проблемы истории русской средневековой философии как христианской мысли не прослежены во всех аспектах. Очевидно, что русская философская мысль, развивая традиции христианской мысли, была сосредоточена на проблемах истории. И поиск цельности бытия человека и окружающего его мира выражается в средневековом понимании времени как последовательности существования материи. Христианская история — это линия, имеющая начало и конечную цель. Такая линейная последовательность исторических событий требует выражения в реальности человеческой жизни, общества: в основополагающих константах понимания мира и бытия. Изучение русской средневековой философской мысли позволит раскрыть аспекты понимания упорядоченности жизни человека и общества и исследовать значимые, важные звенья в осмыслении истории русского государства, а значит, и всего хода мировой истории.

Литература

1. Архимандрит Гавриил (Воскресенский). История русской философии. — Казань. 1840.
2. Введенский А. И. Судьбы философии в России // Введенский А. И., Лосев А. Ф., Радлов Э. Л., Шпет Г. Г. Очерки истории русской философии. Сост. Б. В. Емельянов, К. Н. Любутин. — Свердловск, 1991.
3. Зеньковский В. В. История русской философии. В 2 т. Т. 1, ч. 1. — Л., 1991.
4. Зеньковский С. А. Русское старообрядчество: духовные движения XVII века. — М., 1995.
5. Лосский Н. О. История русской философии. — М., 1991.
6. Федотов Г. П. Святые Древней Руси. — М., 1990.
7. Флоровский Г. В. Пути русского богословия. — Киев, 1991.
8. Голубинский Е. История русской церкви. Т. 1. — М., 1997.
9. Карташов А. В. Очерки по истории русской церкви. Т. 1. — М., 2000.
10. Галактионов А. А., Никандров П. Ф. Русская философия IX–XIX веков. — Л., 1989.
11. Громов М. Н. Структура и типология русской средневековой мысли. — М., 1997.
12. Громов М. Н., Козлов Н. С. Русская философская мысль X–XVII веков. — М., 1990.
13. Замалеев А. Ф. Курс истории русской философии. — М., 1996.
14. Макаров А. И., Мильков В. В., Смирнова П. А. Древнерусские ареопагитики. — М., 2002.
15. Мильков В. В. Древнерусские апокрифы. — СПб., 1999.
16. Мильков В. В. История русской философии. — М., 2002.
17. Мильков В. В. Основные направления мысли Древней Руси XI–XV веков. — М., 2000.
18. Будовниц И. У. Общественно-политическая мысль Древней Руси. — М., 1960.
19. Казакова Н. А., Лурье Я. С. Антифеодальные еретические движения на Руси XIV — начала XVI веков. — М. — Л., 1955.
20. Клибанов А. И. Духовная культура средневековой Руси. — М., 1994.
21. Клибанов А. И. Народная социальная утопия в России. Период феодализма. — М., 1977.
22. Клибанов А. И. Реформационные движения в России в XIV — первой половине XVI веков. — М., 1960.
23. Лурье Я. С. Идеологическая борьба в русской публицистике конца XV — начала XVI веков. — М. — Л., 1960.
24. Лурье Я. С. Общерусские летописи XIV — XV веков. — Л., 1976.
25. Гудзий Н. К. Хрестоматия по древней русской литературе. Изд. 8-ое. — М., 1973.
26. Дмитриев Л. А. Записка ли «Записка о последних днях Пафнутия Боровского» Иннокентия? // Исследования по Древней и новой литературе. — Л., 1987. — С. 59–64.
27. Лихачев Д. С. Избранные работы. В 3 т. Том 2., Великое наследие. — Л., 1987.

28. Лихачев Д. С. Культура Руси времени А. Рублева и Епифания Премудрого (конец XIV — начало XV веков). — М. — Л., 1962.
29. Лихачев Д. С. Культура Руси эпохи образования русского национального государства. — М., 1946.
30. Лихачев Д. С. Национальное самосознание Древней Руси. — М. — Л., 1945.
31. Лихачев Д. С. Поэтика древнерусской литературы. — М., 1979; а также Памятники литературы Древней Руси. / Сост. Л. А. Дмитриев, Д. С. Лихачев. Т. 1—Т. 11. — М.: Художественная литература, 1978—1988.
32. Прохоров Г. М. Памятники переводной и русской литературы XIV — XV веков. — Л., 1987.
33. Прохоров Г. М. Русь и Византия в эпоху Куликовской битвы. Статьи. — СПб., 2000.
34. Аверинцев С. С. Византия и Русь: два типа духовности // Новый мир. 1988. — № 7. — С. 210—220, № 9. — С. 227—236.
35. Аверинцев С. С. Поэтика ранневизантийской литературы. — М., 1997.
36. Панченко А. М. О русской истории и культуре. — СПб., 2000.
37. Бондарь С. В. К пониманию проблемы «Человек — история — время» в «Изборнике» 1073 г. // Человек и история в средневековой философской мысли русского, украинского и белорусского народов. Сб. науч. трудов. Ред. В. С. Горский. — Киев, 1987. — С. 69—84.
38. Бычко А. К. Трансформация идей философского иррационализма в христианской книжности Руси // Отечественная философская мысль XI—XVII веков и греческая культура. — Киев, 1991. — С. 167—171.
39. Бычко И. В. Проблема прошлого и настоящего в историко-философском исследовании // Исторические традиции философской культуры народов СССР и современность. Сб. науч. трудов. — Киев, 1984. — С. 67—78.
40. Горский В. С. Образ истории в «Слове о Законе и Благодати» Илариона // Человек и история в средневековой философской мысли русского, украинского и белорусского народов. Сб. науч. трудов. Ред. В. С. Горский. — Киев, 1987. — С. 39—49.
41. Мещерский Н. А. Источники и состав древней славяно-русской переводной письменности IX—XV веков. — Л., 1978.
42. Сырцова Е. Н. О некоторых особенностях древнерусской философии истории // Исторические традиции философской культуры народов СССР и современность. Сб. науч. трудов. — Киев, 1984. — С. 125—133.
43. Дугин А. Г. Абсолютная Родина. — М., 1999.
44. Дугин А. Г. Русская вещь. Очерки национальной философии. В 2 т. — М., 2001.
45. Ионайтис О. Б. Византия и Русь: развитие философских традиций. — Екатеринбург, 2002.
46. Ионайтис О. Б. Неоплатонизм в русской средневековой философии. — Екатеринбург, 2003.
47. Ионайтис О. Б. Русская средневековая философия и византийские традиции. — Екатеринбург, 1999.
48. Синицына Н. В. Третий Рим: истоки и эволюция русской средневековой концепции (XV—XVI века). — М., 1998.

49. Хоружий С. С. Философский процесс в России как встреча философии и православия // Вопросы философии. — 1991. — № 5. — С. 26–58.
50. Юрганов А. Л. Категории русской средневековой культуры. — М., 1998.
51. Яковлева Е. С. Фрагменты русской языковой картины мира (модели пространства, времени и восприятия). — М., 1994.
52. Курбатов Г. Л., Фролов Э. Д., Фроянов И. Я. Христианство: Античность. Византия. Древняя Русь. — Л., 1988.
53. Рижский М. И. Русская Библия: история переводов библии в России. — СПб., 2007.
54. Цуркан Р. К. Славянский перевод Библии: Происхождение, история текста и важнейшие издания. — СПб., 2001.
55. Чистович И. А. История перевода Библии на русский язык. — М., 1997; Философские и богословские идеи в памятниках древнерусской мысли. Сост. М. Н. Громов, В. В. Мильков. — М., 2000.

Секція 7. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Махнарилов Юрій Васильович
доцент кафедри фінансів
Київський університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

КРЕДИТНА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ

В сучасному українському науковому середовищі з помірною активністю ведеться заочна дискусія щодо поняття «фінансова поведінка». Воно обговорюється фахівцями різних галузей знань: соціології, менеджменту, економіки, антропології, психології, політології та ін. Звісно, ведеться обговорення різних аспектів цього поняття. Наприклад, психолог О. М. Чигир нагадує колегам про можливість погляду на фінансову поведінку як на поведінку взагалі, яка характеризується трискладовим поєднанням афективного, когнітивного та регулятивного компонентів. В його трактуванні фінансова поведінка є різновидом економічної поведінки «з формою соціальної взаємодії, що передбачає оперування грошима і спрямована на отримання економічної та соціально-психологічної вигоди». Психологічний смисл поняття поведінки передбачає явну, іноді неявну, присутність людини в операційній функції цього конструкту [6].

Соціальний психолог В. В. Мясенко наполягає на неможливості обмеження прикладного значення поняття лише одноосібним рівнем людини і пропонує долучити до аналізу фінансову поведінку колективного суб'єкта економічної діяльності. Як і у попереднього фахівця, у неї фінансова поведінка моделюється в межах економічної поведінки [4].

Продовжує дискусію соціолог В. В. Леонов, який назвав свої студії «кросдисциплінарним аналізом». В притаманному соціологам підході вивчати діяльність великих груп людей В. В. Леонов, як і психологи О. М. Чигир й О. О. Мясенко, наголошує наявність у змісті фінансової поведінки націленості на вигоду. В його трактуванні «вигода» виглядає як можливість задоволення потреби людей «відповідати панівним в українському суспільстві нормам соціального благополуччя та відповідальності». Він підкреслює наявність у діях людей «соціально детермінованих не монетарних цілей» [2]. Тобто, гроші з точки зору В. В. Леонова — не самоціль, а лише засіб задоволення іншої потреби.

Збігаються у важливих аспектах змісту поняття «фінансова поведінка» зі своїми колегами-науковцями й економістами.

Економістка О. С. Шаманська висвітлює три аспекти фінансової поведінки, які вочевидь сформовані під впливом психологічного знання. У невеличкому абзаці О. С. Шаманська кілька разів згадує діяльність, дії, мотивацію людей, тобто поняття, що давно отримали операційний статус у психології [6]. Наукова позиція іншої економістки О. О. Драган базується на залученні управлінських засад до інтерпретації поняття «фінансова поведінка», але не уникає й психологічних інтерпретацій, коли каже про індивідуальні раціональні та ірраціональні мотиви поведінки, а також стверджує, що «поведінка домогосподарства формується, насамперед, як соціально-психологічна, а потім як фінансова» [1]. Адже індивідуальні мотиви найкраще досліджено саме психологами.

Таким чином, висвітлені наукові позиції авторів з різних галузей науки засвідчують по-перше, визнання особливого змісту поняття «фінансова поведінка», по-друге, необхідну присутність в цьому понятті психологічного компонента.

Аналіз фінансової поведінки, здійснений В. В. Леоновим та О. С. Шаманською має наукове значення для перспективи іншого поняття: «кредитна поведінка». З точки зору авторів фінансова поведінка має родове, узагальнююче значення для кредитної поведінки. Неявно передбачують кредитну поведінку також В. В. Мяленко та О. О. Драган. Вони не називають її таким іменем, але психолог В. В. Мяленко «розрахунки за кредитом» відносить до основних компонент, змістовних частин фінансової поведінки, а економістка О. О. Драган присвячує розрахункам домогосподарств за кредитними зобов'язанням значну частину свого дослідження. Не згадує про окреме існування кредитної поведінки О. М. Чигир, хоча присутні в його класифікації суб'єктів фінансової поведінки «марнотрати» дозволяють поглибити розуміння фінансової поведінки домогосподарств, які розв'язують свої споживчі амбіції за рахунок зовнішніх запозичень.

Обережну позицію науковців щодо використання поняття «кредитна поведінка», її розгляду переважно як компоненти фінансової поведінки, можна пояснити відсутністю задачі спеціального вивчення такого явища. Чи узагальнюється у понятті «кредитна поведінка» якесь явище в його загальних і специфічних ознаках, що відображають зв'язки з іншими явищами та предметами. Тобто, чи відповідає кредитна поведінка тому, що звичайно розуміють як «поняття»?

Кредитна поведінка передбачає виконання дій для досягнення цілей, що об'єднує її з будь-якою іншою поведінкою. Якщо ж взяти до уваги поведінку суб'єкта, який позичає кошти для отримання вигоди від набуття певного соціального статусу [1, 2, 3], то побачимо ознаки загальні

з фінансовою поведінкою. Специфічними ознаками кредитної поведінки, які відрізняють її від інших, є саме позичання [1, 2, 6] замість накопичування, заощадження, витрачання, інвестування тощо. Також специфікою є обслуговування утвореного боргу з певною періодичністю та, як правило, під загрозою санкцій в разі несвоєчасності виконання зобов'язань щодо боргу. Тобто кредитна поведінка характеризується специфічними цілями, мотивами та переліком дій по відношенню до інших видів фінансової поведінки. При цьому кожен з інших видів має власні специфічні ознаки, що визначається мотивами, цілями та діями суб'єкта.

Таке трактування кредитної поведінки здається скоріше психологічним, ніж економічним. Але не можна не погодитись з економісткою О. С. Шаманською, яка пропонує ідентифікувати будь-яку фінансову поведінку, «як складне системне явище, яке поєднує не лише фінансові, а й соціологічні, психологічні, культурні та інші аспекти життєдіяльності індивідів» [6]. На мою думку, не можна відділяти психологічний, соціологічний та економічний аспекти окремих видів фінансової поведінки, оскільки, скажімо, психологічний дає можливість коректно проводити їх економічний вимір. Наприклад, коли ми збираємо економічні показники кредитної поведінки домогосподарств (обсяг наданих кредитів, ставки кредитування, сплачені відсотки, обсяг прострочених кредитів тощо), то ми фіксуємо стан явища, але не зможемо без психологічного обґрунтування та соціологічних методів з високою ступенем точності побудувати довгостроковий прогноз цих показників.

Не всі автори використовують термін «домогосподарства». Психологи та соціологи зазвичай вживають поняття «суб'єкт», «індивід», «особистість». Економісти змушені застосовувати «домогосподарства», оскільки облік об'єктивних показників держана статистика здійснює саме стосовно домогосподарств. Чи відрізняються між собою перелічені поняття? Звернемося до дефініції домогосподарства: «наймані працівники, роботодавці, самостійно зайняті працівники, одержувачі пенсій, одержувачі доходу від власності та інших трансфертів» [3]. Тобто, в наведеному переліку всі ті ж самі суб'єкти, індивіди та особистості.

Підбиваючи підсумок заочній дискусії, вважаю не тільки можливим, але й необхідним вживати «кредитну поведінку домогосподарств» як окреме поняття.

Література

1. Драган О. О. Формування фінансової поведінки домогосподарств в Україні [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Драган Оксана Олександрівна; ПВНЗ «Європ. ун-т». — К., 2014. — 20 с.
2. Леонов В. В. Мотивація фінансової поведінки населення України [Текст]: автореф. дис... канд. соціол. наук: 22.00.04 / Леонов Володимир Володимирович; Ін-т соціології НАН України. — К., 2008. — 16 с.
3. Методологічний коментар [Текст] // Бюлетень Національного банку України. — № 1 (262). — 2015. — С. 178–191.
4. Мяленко В. В. Соціальн-психологічні механізми фінансової поведінки молоді [Текст]: автореф. дис... канд. психол. наук: 19.00.05 / Мяленко Вікторія Володимирівна; Ін-т соц. та політ. психології АПН України. — К., 2008. — 20 с.
5. Чигир О. М. Міжособистісна взаємодія в батьківській сім'ї як чинник фінансової поведінки молоді [Текст]: автореф. дис. ... канд. психол. наук: 19.00.05 / Чигир Олександр Миколайович; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. — К., 2013. — 16 с.
6. Шаманська О. С. Фінансова поведінка домогосподарств в умовах економічних трансформацій [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Шаманська Олена Сергіївна; Терноп. нац. екон. ун-т. — Тернопіль, 2015. — 20 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Сборник тезисов научных работ

**IV МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ
«АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ»**

Москва–Будапешт–Вена
«29» декабря 2015

Издано в авторской редакции

Адрес: Украина, г. Киев, ул. Павловская, 22, оф. 22
Контактный телефон: +38(044) 222-5-889
E-mail: info@international-sccience.com
<http://international-sccience.com>
<http://inter-nauka.com>

Подписано в печать 15.01.2016 Формат 60×84/16
Бумага офсетная. Гарнитура PetersburgС. Печать на дупликаторе.
Тираж 50. Заказ № 274.
Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в издательстве ООО «Спринт-Сервис»
Свидетельство: Серия ДК № 4365 от 17.07.2012
Контактный телефон: +38(050) 647-1543