

ZBIÓR
RAPORTÓW NAUKOWYCH

Współczesna nauka. Nowy wygląd.

Wrocław

30.01.2015 -31.01.2015

Część 2

СБОРНИК
НАУЧНЫХ ДОКЛАДОВ

Современная наука. Новый взгляд.

Вроцлав

30.01.2015 -31.01.2015

Часть 2

УДК 330+339.138+658+657+336.71+339+082
ББК 94
Z 40

Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Druk i oprawa: Sp. z o.o. «Diamond trading tour»

Adres wydawcy i redakcji: 00-728 Warszawa, ul. S. Kierbedzia, 4 lok.103
e-mail: info@conferenc.pl

Cena (zl.): bezpłatnie

Zbiór raportów naukowych.

Z 40 Zbiór raportów naukowych. „Współczesna nauka. Nowy wygląd...” (30.01.2015 - 31.01.2015) - Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2015. - 104 str.
ISBN: 978-83-64652-81-3 (t.2)

Zbiór raportów naukowych. Wykonane na materiałach Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej Konferencji 30.01.2015 - 31.01.2015 roku. Wrocław
Część 2.

УДК 330+339.138+658+657+336.71+339+082
ББК 94

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Powielanie i kopiowanie materiałów bez zgody autora jest zakazane.

Wszelkie prawa do materiałów konferencji należą do ich autorów.

Pisownia oryginalna jest zachowana.

Wszelkie prawa do materiałów w formie elektronicznej opublikowanych w zbiorach należą Sp. z o.o. «Diamond trading tour».

Obowiązkiem jest odniesienie do zbioru.

Warszawa 2015

ISBN: 978-83-64652-81-3 (t.2)

"Diamond trading tour" ©

SPIS /СОДЕРЖАНИЕ

SEKCJA 11. ZARZĄDZANIA. MARKETING.
(МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ)

1. Бондаренко Ю.Г. 5
ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ
ДІЯЛЬНІСТЬ

SEKCJA 25. EKONOMIKA. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)

2. Бруханський Р.Ф. 8
СТРАТЕГІЧНА АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА СІЛЬСЬКОГОСПО-
ДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
3. Danylovych-Kropyvnytska, M. L. 11
THE CLUSTER STRUCTURE OF ECONOMICS: WORLD PRACTICE
OF DEVELOPING A CLUSTER
4. Нечай О.О., Максименко Є.А. 23
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ
У МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ
5. Нечай О.О., Кравець К.О. 28
ДОСВІД ПОЛЬЩІ У РОЗВИТКУ АГОПРОМИСЛОВОГО КОМП-
ЛЕКСУ
6. Балыка Н.В. 33
ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНО-ПОЛЬСКОГО ЭКОНО-
МИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА
7. Риженко Н. В. 38
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОВИГІДНОГО РОЗ-
ВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ТА
ПОЛЬЩІ
8. Хадиатулина Т. А. 42
ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ
БЮДЖЕТА ГОРОДА КАНАША

9. Углицких О.Н., Клишина Ю.Е.	45
СТРАХОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РИСКОВ В РОССИИ	
10. Косенко Т.Г., Прокопченко В., Токарев А.....	50
ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ	
11. Казакова Т.И.	53
РЕСУРСНЫЙ АСПЕКТ, ВЛИЯЮЩИЙ НА ОБОРОТ ПРОДУКЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ: НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)	
12. Медякова Е. М.....	58
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕЗРИСКОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КОНТРАКТНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	



ВПЛИВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Ключові слова: державне управління, інвестиції, інвестиційна діяльність.

Keywords: state administration, investments, investment activity.

Шлях до незалежності – це один з найважчих шляхів, який пройшли багато країн, перш ніж відчуті себе вільними як в політичному так і в економічному плані. Деякі з тих держав заплатили найвищу ціну – людські життя. До таких держав сміло можна віднести Україну, яка за свою історію не раз прощалася зі своїми синами та дочками. От і сьогодні ми в черговий раз боремося за свою незалежність: за волю думок, поглядів, висловлювань, дій та багато іншого, що може дозволити собі вільна людина. Сьогодні кожен шукає свій власний шлях в спільному шляху нашої держави, бо тільки об'єднавшись ми досягнемо того, чого прагнемо. Таким чином, обрана тема є надзвичайно актуальною, оскільки, інвестиції сприятимуть та стимулюватимуть розвиток підприємницької діяльності, а це в свою чергу, створить умови для економічного зростання держави та підвищення соціального рівня населення. Отож, на мою думку, рівень внутрішнього та зовнішнього інвестування є індикатором життя населення та ефективного розвитку держави за умов раціонального і ефективного використання інвестиційних ресурсів.

Становище України є надзвичайно складним, реальність війни постає надзвичайно гостро, чим на перший погляд може відлякувати потенційних інвесторів у вкладання в бізнес на Україні, аргументуючи це високим ризиком. Запереченням цього є стаття Дж. Сороса «Нова політика порятунку України», в якій він наголосив про необхідність надання Україні фінансової допомоги, яка полегшить стабілізацію української економіки. Він стверджує, що всі наслідки допомоги Україні будуть лише позитивними. Допомагаючи

Україні захищатися, Європа непрямо захищає і себе [1]. Реакцією на дану статтю стала заява офіційного представника керівної інституції ЄС власному кореспондентові Укрінформу у Брюсселі: «Ми взяли до уваги ідеї пана Сороса. Як ви знаєте, Єврокомісія здійснює безпрецедентну підтримку України, і ми продовжуватимемо роботу з українським керівництвом та нашими міжнародними партнерами задля подолання кризи в Україні і надаватимемо всю можливу допомогу» [2]. Ще одним аргументом зацікавленості у співпраці з українськими підприємствами висловила Білорусь, заявивши, що підприємства, які мають довгострокові контракти на постачання своєї продукції в Україну, переходять у розрахунках за цими контрактами на українську гривню [3]. Подібні заяви свідчать про готовність інших держав надати фінансову допомогу та підтримку Україні, створюючи умови, які сприятимуть вливанню інвестицій в економіку держави.

Іншим боком у даному питанні є події на Майдані, які відбулися взимку 2014 року в Києві, і які сколихнули цілий світ. Молодь вийшла з протестом проти чинної влади. Це стало початком активного супротиву свідомих громадян і об'єднало країну в громадянське суспільство. Російська агресія зі своїм фанатичним прагненням панування, укріпила населення в прагненні до незалежності. Дані обставини сформували нову свідомість. Повномасштабний волонтерський рух набув безпрецедентних масштабів. Створилися громадські організації, які збирають великі суми пожертв від населення України для допомоги біженцям, пораненим, військовим. Багато інших функцій волонтери перебрали на себе, тим самим допомагаючи державі. Це свідчить, на мою думку, про високий моральний дух, зростання свідомості і відповідальності населення. У даному випадку населення виступило могутнім внутрішнім інвестором і тим самим, не усвідомлюючи цього, виконало основний принцип інвестування: вклади, відмовляючись від чогось сьогодні (активи, інтелект, працю, життя), щоб отримати завтра у «н» раз більше (вільне майбутнє). Очевидно, що на сьогодні найбільшим інвестором держави виступає внутрішній інвестор – населення України. Відтак є підстави вважати, що причиною не використання такого потужного ресурсу є несприятливі умови, які створюють державні органи влади.

Безумовно ефективне державне управління є важливою передумовою

підвищення інвестування населення в свою економіку. Адже державне управління за своїм призначенням становить собою вид державної діяльності, в межах якої реалізується державна влада [4]. Отож, невідповідна та неузгоджена інвестиційна політика державних органів, яка до кінця не вникла в суть інвестиційної діяльності, призвела до втрати найбільшого і найнадійнішого – внутрішнього інвестора.

Підводячи підсумки можна стверджувати, що ефективна інвестиційна політика є умовою економічного зростання держави. Зрештою, ще Н. Макіавеллі, політичний мислитель XV–XVI ст., усвідомивши могутність народу писав: «...у світі панують лише прості люди», і вони є остаточними суддями будь-якої політичної діяльності. Успіх правителя підтверджується вердиктом народу [5].

1. Сорос Дж. Нова політика порятунку України: // Українська правда. 2015: – Режим доступу:<http://www.pravda.com.ua/articles/2015/01/8/7054342/?attempt=1>
2. Укрінформ: [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/v_e_s_vzyali_do_uvagi_propozitsiii_sorosa_pro_50_mlrd_dopomogi_ukraini_2008572 (Дата звернення 08.01.2015)
3. Українська правда. Економічна правда: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/01/10/520656/>
4. Ю. П. Битяк Адміністративне право України: [Електронний ресурс]. 2005. – Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/law/bitjak_admpu/part1/105.htm
5. Н. Макіавеллі Державець: [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%86%D1%8C_\(%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0\)](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%86%D1%8C_(%D0%BA%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0))

СЕКЦЈА 25. ЕКОНОМІКА. (ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ)
ПОД-СЕКЦІЯ 1. Бухгалтерский учет и аудит

Бруханський Р.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри
Тернопільський національний економічний університет

**СТРАТЕГІЧНА АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Ключові слова: стратегічна аналітична система, стратегічний менеджмент.

Keywords: strategic analytical system, strategic management.

Для розробки стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства, сфокусованої на забезпечення ефективного використання наявних ресурсів, доцільним є уникнення «реакційної» форми управління (прийняття рішень «як реакції» на проблеми) і надання переваги аналітичним розрахункам. Це зумовлює необхідність розробки і практичної реалізації системи аналітичних показників про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, комплексна побудова яких можлива лише за умови впровадження в діяльність аграрних підприємств стратегічної аналітичної системи. Вітчизняні та зарубіжні вчені підкреслюють важливу роль побудови взаємоузгодженої системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, оскільки лише в такому випадку можна досягти загального позитивного ефекту управління стратегічними ініціативами.

Враховуючи обґрунтовані вектори виділення підсистем стратегічного фінансового та стратегічного управлінського обліку, запропоновано наступну модель стратегічної аналітичної системи аграрних підприємств (рис. 1).

Визначальною рисою стратегічної аналітичної системи, як елемента корпоративної стратегічної обліково-аналітичної системи, є використання якості інформаційної бази стратегічного обліку. Запропонована система (рис. 1) передбачає одержання інформації про стан внутрішнього та зовнішнього



Рисунок 1. Складові стратегічної аналітичної системи у взаємозв'язку із підсистемами стратегічного обліку

середовища організації, сформовану з двох основних облікових джерел (стратегічного фінансового та стратегічного управлінського обліку).

Враховуючи реалії сьогодення, доцільно виділити два основні напрями розвитку фінансового аналізу для підвищення ефективності стратегічного управління: 1) розвиток класичного фінансового аналізу з тенденцією його стратегічної орієнтації, що передбачає формування спектру стратегічних показників підприємства (стратегічної бізнес-одиниці) із врахуванням: а) зна-

Таблиця 1

Обліково-інформаційне середовище стратегічного менеджменту

Предмет вивчення системи аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту	Облікові інформаційні джерела	
	Стратегічний фінансовий облік	Стратегічний управлінський облік
Внутрішнє середовище підприємства	Інформація в розрізі стратегічних бізнес-одиниць, стратегічних видів діяльності, за підрозділами підприємства, видами продукції, замовленнями, елементами витрат	Інформація про внутрішні фактори, що впливають на реалізацію стратегії підприємства (специфіка бізнес-процесів підприємства, внутрішніх факторів створення конкурентних переваг)
Зовнішнє середовище підприємства	Інформація в розрізі стратегічних бізнес-зон, інформація про чисті активи та чисті пасиви підприємства з похідного гіпотетичного стратегічного балансу	Інформація про зовнішні фактори, що впливають на реалізацію стратегії підприємства (політичні, економічні, технологічні, екологічні) й стратегічну позицію на ринку, диференціацію продуктів, існуючі ланцюжки вартості

чення підприємства в галузі (ролі стратегічної бізнес-одиниці в структурі бізнес-процесів підприємства); б) стадії життєвого циклу підприємства або конкретної стратегічної бізнес-одиниці; в) обраної стратегії для досягнення встановлених цілей; 2) побудова системи фінансового аналізу стратегічної фінансової звітності, що базується на використанні похідної стратегічної фінансової звітності, зокрема, похідного гіпотетичного стратегічного балансу (для його одержання необхідним є змістовне та часове розширення предмету традиційного фінансового обліку і використання новітніх інжинірингових інструментів обліку (системи бухгалтерських агрегатів, структурованого плану рахунків, похідних балансів (скоригованого, гіпотетичного)), а також включення до складу облікових процедур коригуючих, інжинірингових, стратегічних та гіпотетичних облікових записів.

Домінантою розвитку стратегічної аналітичної системи підприємства є модернізація управлінського аналізу на основі спеціалізованих методів стратегічного обліку, які дозволяють одержувати інформацію, необхідну для прийняття стратегічних управлінських рішень. Найбільш перспективним напрямом наукових досліджень у даній сфері, на нашу думку, є розробка проблематики управлінського аналізу ланцюжків вартості, що викликано значним поширенням його використання в практичній діяльності зарубіжних аграрних корпорацій. У табл. 1 виділено чотири можливі квадранти обліково-інформаційного середовища системи стратегічного менеджменту аграрного підприємства, що є предметом вивчення його аналітичного забезпечення.

Вимога, втілена у концептуальній основі фінансової звітності SFAC 8 (2010), що є базовим документом конвергенції облікових стандартів GAAP US та IAS/IFRS [1, 24], передбачає, що одержані в результаті використання інформації вигоди повинні бути більшими від понесених на її одержання витрат. У випадку невиконання цієї вимоги, слід говорити про недоцільність розробки і впровадження стратегічної аналітичної системи підприємства.

Список використаної літератури:

1. Statement of Financial Accounting Concepts No. 8 Conceptual Framework for Financial Reporting (a replacement of FASB Concepts Statements No. 1 and No. 2). – FASB of the FAF, 2010. – 32 p.

THE CLUSTER STRUCTURE OF ECONOMICS: WORLD PRACTICE OF DEVELOPING A CLUSTER

Summary

The article studies the cases of different countries and analyses the problems of how to establish, develop and encourage cooperation between various institutions in order to form effective cluster-type structures. The cluster structuring of economics that provides a sustainable growth, has become a corner stone for economic policies in many developed countries. The comparative studies of regional clusters, their development patterns and cooperation between business and academic environments, as well as cluster idea promotion strategies help to define three models of innovative development.

Keywords: regional clusters, industrial clusters, innovation-based growth models, cooperation, cluster model of economics.

Problem definition. In early 1980's, large corporations boosted their activities, and local industrial networks were replaced with global systems. Most of countries understood that they should encourage an inflow of foreign capital, intellectual and human resources into their regions, reinforce intra-regional partnership and exchanges, as well as seek partnership with outer regions. Hence, the idea of creating various clusters has been successfully implemented in many countries, and clusters have become the most favorable structure for ongoing circulation of human resources, technologies and innovations.

Recent studies and publications. The term 'cluster' has two distinct features, i.e. industrial and territorial; therefore, academics define:

- an industrial cluster, which is applied to a group of related industries and services;
- a regional (local) cluster, a group of geographically concentrated companies that operate in the same or adjacent industries together with the institutions

that support them, produce similar or complementary products and favor information exchanges between cluster members, which results in strengthening its competitiveness [1].

Therefore, a regional cluster is a union of companies, universities and other institutions operating in a define branch of industry within a particular region, and a synergic effect is reached due to rivalry and cooperation that exist between its members.

Numerous academics study the issues of regional advantages for a cluster [2-6]. The authors write mainly on defining advantages a mature cluster brings to a region, and focus on sustainability and continuous economic growth. This literature of the cluster leads to a conclusion that the key advantages of a regional cluster are as follows: employment of a larger scale and stable income for its residents; a larger added value share in the region; development of industrial and social infrastructure within the region and a synergic effect for other spheres of business activities and long-term economic growth, competition and cooperation among its member.

Objectives. Cluster structuring has become a heart of economic policies in many countries. However, the practice of building and developing a cluster differs noticeably from a country to a country. This aspect is a subject matter of this study.

Special bodies established at the national or regional level are entitled to manage clusters, gather and analyze relevant information, coordinate educational programs and build relations with governmental structures.

Main content. Many countries conduct comprehensive comparative studies of regional clusters, their general conditions, development patterns, cooperation between business and academic environments, and cluster promotion policies.

At the beginning of the new millennium, more than 50% of the developed economics practiced clustering and more than 100 countries and regions followed one or the other variant of cluster policies that is based on Porter's concept [7]. Famous Japanese regional clusters of Sapporo Valley (Sapporo), Hamamatsu Photon Valley Initiative (Hamamatsu), Kobe Medical Industry Development Project (Kobe), Kita-Kyushu Science and Research Park (Kita-Kyushu), Yorkshire and Humber Bioscience Cluster in Great Britain, Munich Biotechnology Cluster in Germany, Sophia Antipolis in France, Pittsburgh in USA and China's Beijing Zhongguancun are among the cluster leaders. It is also worth to mention famous clusters operating in

medium-sized and large businesses like furniture, shoes, food products, in innovative industries like biotechnology, nanotechnology, telecommunications, as well as in manufacturing, e.g. car industry.

The US accommodates about 300 clusters, 240 of them are considered regional, and the other 50 have been created solely on the grounds of their proximity to natural resources. The American universities are incorporated into the regional economy since the second half of the 19th century. Since 1970-s they are open for funding by private enterprises. The US legislation provides a clear description of the procedures of how technologies can be transferred from a university to an industrial sector, and collaboration is based on the principle of competition, where financing from the private sector can vary and depends upon the results of researches.

In the course of its history, the country has developed a well-balanced partnership between universities, business and the state. This practice is rooted in Silicon Valley that has been created on the basis on the Stanford University. Versatile cooperation among universities, companies, researchers, entrepreneurs and other organizations has turned Silicon Valley into the world center first for engineering, then for micro/semiconductor electronics and IT technologies, and nowadays for generating most innovations in the realm of computer, software and Internet. Silicon Valley offers a powerful well-established innovative system that attracts idea generators from the whole world and is a cradle for numerous venture projects (40% of all venture investments in the US).

The neighborhood of the Massachusetts Institute of Technology (MIT) has become a home place for the second famous innovation region. Boston suburbs house a few dozens of colleges, scientific research laboratories and many enterprises operating in electronics and space industry. These two famous cases have become a strong incentive for less innovative countries to turn their universities into the hubs for cluster initiatives.

In the US, the federal government does not conduct any consistent policy to develop regional clusters, supporting them though. However, for the past four years the influence of the federal government on the development of technological industries and regions has increased. At the regional level, cluster development is supported by partners' structures that include local government, representatives of universities, industrial groups and research institutions. These organizations

encourage internal and external companies to operate within a state and gain additional economic benefits. At the same time, the central government finances development programs for defined industries (e.g. electronics, Internet) or supports certain universities or research centers [8].

Nowadays, more than half of US firms follow the model, which implies that cluster companies are located within one region and exploit its natural, human resources and innovative potential to the maximum. Therefore, a concept of regional clusters is a priority for the US [1]. A similar strategy is adopted in Great Britain, Germany, Italy, Canada, the Netherlands, Finland, and France, who concentrate their efforts on supporting existing clusters and networking companies.

Besides the US, Germany is yet another country where local authorities initiate the formation and the expansion of clusters as a means for the development of a regional economy. The development of clusters in this country was a historic and natural process (chemistry, car building) but the term 'cluster' appeared in the context of national economic policies only in 2003.

Many years, Germany's regional clusters grew and matured with hardly any contribution on behalf of the central government. The local authorities give relative freedom to cluster-building institutions, delegating them the power to allocate state subsidies (e.g. BioM in Munich). In fact, all local initiatives to create a cluster, except those that have not found any support with the federal government, can be implemented by regional or local government at their own risk. In other words, cluster development is planned at the local level, therefore takes into utmost consideration the specific features of the region.

In addition, separate regions or technological areas can also benefit from centralized support programs. First of all, they are designated for those who attempt to diversify, like for example, traditional for Saxony car and machine building industries are gradually replaced with biotechnology, micro- and nanotechnology, the Ruhr region is changing from its innate heavy industry to information technologies, while Leipzig starts to specialize in media services. Germany is one of the countries where local and regional authorities in parallel introduce projects for creating and developing innovative clusters within certain regions, and where local alliances between entrepreneurs and local government are considered as the most important factor for market success [1].

Cluster performance and development are also influenced by the availability and the activity of scientific and research institutions. Germany's Federal Ministry of Education and Research provides a valuable support in exchanging international knowledge and innovations in the areas of health protection, bio-, nano and information technologies, environment, transport, as well as helps foreign educational and scientific programs.

Bavaria has the co-called cluster 'coordinators', who are from the academic environment and maintain cooperation between different parties within a cluster. Germany can be proud of well-coordinated efforts between the business and academic environments, as many scholars from universities are involved in research programs financed by private companies or foundations. In other words, research institutions whose mission is to transfer technologies, keep close relations with both universities and production companies.

The regional economic cluster in the city of Wolfsburg created by Volkswagen Group in partnership with McKinsey consulting firm is another specific model of clusterization in Germany. The purpose of this joint project is to encourage fledgling technological companies and suppliers to locate their production facilities in close proximity to VW [10]. Volkswagen believes, dynamic business relations including the cooperation with local suppliers, bring the company additional benefits, while the local authorities are able to solve the unemployment problem within a region. The Group has initiated a joint engineering center where specialists from supplying companies and Volkswagen engineers work together to design new car models and parts. As defined in its general strategy, Volkswagen selected its suppliers among seven thousand firms, but gradually the number of long-term partners reduced leaving only twelve companies to operate in Wolfsburg. The Group applied the same scrupulous approach while searching for partners for the joint engineering center. McKinsey's study of European most dynamic regions shows that successful projects appear mainly due to the cooperation between the public institutions and businesses, while the attempts of a government to create a regional cluster on their own often lead to failure.

In the economically developed countries, international competitiveness grew in line with the growth of their key industrial clusters. For example, in France in 1950-s and 1960-s certain industries began to cooperate within clusters, like manufacturers of cosmetics, fashion cloths, and products.

In France, clusters are created due to the partnership between local production groups, universities and research institutes. Their development is backed up by a local government and a regional office of the Ministry of Economics, Finance and Industry. The national government, local authorities, universities, firms, associations and other stakeholders build a united organization that secure close partnership. However, a cluster success is endangered by the large number of participants with their responsibilities and financial resources being scattered, and therefore there is a need to form a cluster with a unified and transparent structure.

The worldwide success of Italy in fashion and textile industries is also associated with the cluster development. Italian 'industrial districts' (about 200 agglomerated small and medium-sized companies), which produce the lion's share of Italian exports since 1970-s, are a perfect example of such development. Special clusters were created within the industrial districts that were distinguished for the existence of a combination of certain industries, like metal processing – cutting tools, fashion – design, leather – shoes, wood processing – furniture. In literature, such agglomerations made up of small and medium-sized companies are often referred to as industrial clusters.

In Great Britain, the national policy is focused not so much on creating a new cluster, but using existing regional resources. This approach stimulates the cooperation between its business and academic environments and a joint usage of their achievements. The innovations created in the course of such partnership can play a vital role in strengthening unique features of a regional cluster. In order to make a region attractive, the national and business institutions stimulate the participation of foreign companies and exchanges with foreign clusters, as well as usage of foreign resources to build up its competitiveness. Open clusters with foreign companies and universities being their active members are typical of Great Britain.

Nowadays, the Scandinavian economy is totally clustered. Economic clustering policy in Finland is one of the examples. The Research Institute of the Finnish Economy defines the country's nine key clusters including forestry, machine building, food, construction and telecommunications. According to the Global Competitiveness Index the country sits confidently among the world first five leaders next to the US and Japan. The country supplies 10% of the world export of wood products, 25% of paper while owing only 0.5% of the global forest resources. On the telecom-

munication market, it provides 30% of the world export of mobile communication equipment and 40% of mobile phones. The wise national policy of cluster structuring supported by innovative institutions is a key to its economic success.

Competitive advantage of Sweden in pulp and paper industry also covers wood processing and paper equipment, production lines and complementary industries. Denmark develops specific production technologies for agri-business and food processing.

The Scandinavian countries classify as innovative only those unions that present a complex system of institutions, regulations and innovation support programs backed up by the government and businesses, and they can deal with new (telecommunication) and traditional (forestry) industries likewise. The important aspect is that such collaboration within a cluster should stir a rapid development of new products to meet changing consumer demands.

For the past two decades clusters have gained popularity not only among the leading EU countries like Italy, Finland, France, but also among the countries that joined the European Union in 2004, in particular the Visegrád Four (the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia). These countries have modified their national policies and reached economic indices that make them very attractive to foreign investments and decrease their inflation. Among all Eastern European countries it is the Visegrád Four, who managed to reach the same level of GDP its countries had before the transformation due to the development of new production systems, i.e. clusters.

A large group of developing countries (India, Nigeria, Chile, Ghana), as well as Arabic countries (Morocco, Jordan, Egypt, Saudi Arabia, UAE), with a traditional overpowering state control over economy, is also targeted at assimilating the culture of cluster partnership. So far, they extend their efforts no further than decentralization of the long-established political vertical by means of stimulation of regional cluster initiatives.

In Japan, Southern Korea and other countries of Southeast Asia, the central government grants regions enough management freedom (administrative privileges) so that they are capable of modernizing their economy, encouraging networking between the science and business, and creating promising regional clusters.

In Japan, industrial clusters have been studied in great details since the decline of the economic development of the regions in late 1980-s, though prior to that

in 1970-s and 1980-s Japanese financial and industrial groups known as 'keiretsu' managed to outdo American vertical corporations on the world markets of cars and electronics.

In the past, it used to be the central government, who made plans for the development of regional industries. However, nowadays regional institutions get increasingly initiative, and they are delegated the implementation of more and more projects. Today both the Japanese ministries and regional authorities are expected to bear responsibilities for stimulating regional clusters. Each region can encourage such development on the account their own resources by means of creating venture businesses and new industries. In this respect, regional clusters have turned out to be a new type of concentrated economy when universities, research institutes and corporate clusters closely cooperate. This trend is widely backed up by the government.

In Japan, the cooperation of business and academic environments sprang up in early 1990-s after the economic crisis. Studies and innovations became more commercial while representatives of universities began to develop effective business projects. The state supports specific zones renowned for exchanges between foreign universities, research institutes and for attracting foreigners to implement local scientific projects.

Natural disasters of the past years, global trade and investments had a negative impact on the complex Japanese economy who on one hand had well-developed production, and on the other underdeveloped agriculture and services. Japanese industrial giants were forced to move their production to other Asian countries threatening to increase the level of unemployment in the regions that heavily depended on production exports. Another problem faced by Japan is a higher pace of population aging and consequently increased social expenses. Despite of the obvious success Japan has reached on the global market, the country confronts a range of problems with the development of its regions. Therefore, the development of regional clusters and other types of cooperation is of vital importance for Japan [9].

In 1988, China founded Zhongguancun Science Park in Beijing, that became the first national high-tech industry development zone approved by the State Council, and in 1996, Shenzhen High-tech Industrial Park was launched. By 1991 due to the Torch Program for business incubator development, 26 new zones were established. The Ministry of Sciences and Technologies and regional author-

ities joined efforts to develop clusters in these areas. In 2002, China had 53 special zones that housed 28,388 firms with 3.49 million employees and 1.5 milliard Yuan sales. That very year China signed a contract with Singapore aimed at strengthening partnership in the areas of information technologies, micro-electronics, new materials and biological sciences (biology, bio-chemistry, immunology, genetics, physiology, ecology etc.). China needed more than 17 years and gigantic foreign investments to build competitive clusters focused on textile, sportswear, cloths, toys, kitchenware etc.

The country's central government, municipalities and the developed zones all work together on creating and developing clusters. In agreement with the central government, a municipality can create a hi-tech zone on its territory. The central government also defines and selects firms granted with certain privileges.

The cooperation between business and universities of China is regulated by the Committee on the National Development and Reforms that has contributed to reforming of 242 research institutes that have been connected with public organizations but wanted to move from public research programs to private. Cooperation between business and academic environments is practiced only in a few industries like information technologies and bio-technology, but their experience gradually reaches out to other sectors.

Until recently China has been heavily dependent upon the import of technologies, therefore the capacity of Chinese companies to generate innovations is allegedly limited. In order to overcome this drawback, in 2001 the decision was made to establish offices for licensing technologies at universities that fostered the cooperation between business and academic environments and raised the technological level of products. New Chinese policy aims at commercialization of research projects. However, despite of a large number of hi-tech zones their profitability varies. Thus, the main task is to overcome interregional disproportions of the Chinese economy.

Conclusion. Having analyzed the development of clusters in various countries, their ability to generate and disseminate innovations it is possible to define three models of innovative development of a country. The first can be called the model of 'accumulating' scientific and innovative potential. It is based on the integration of fundamental scientific studies and applied projects of leading corpora-

tions, the development of an educational system and a considerable financial support on behalf of the government. This model is typical of the US, Germany, the Scandinavian countries, France and Great Britain.

The second model is the model of 'transferring' innovative results. It is typical of Japan's national innovation policy. Under this model, new knowledge and technologies are introduced into a country's economy by way of improving foreign scientific and technological potential while taking into consideration of national specific features and needs.

The third model of 'catching up' implies that an innovative development is achieved by using new technologies and products made by the developed countries. This model is followed in China, Northern Korea, Hong Kong, Singapore, and the Philippines. Under this model, the state innovation policy plays a key role and focuses on stimulating innovations by means of building innovative clusters and faster application of international scientific and technological achievements.

Perspectives for further studies. Ukraine faces an acute task to raise its role and importance on the world economic and political arena, since it is one of those states that have far-reaching scientific and technical potential. The events of the past few months inspire Ukraine to seek and form alliances with other countries to strengthen the position of Ukraine as a democratic state with sustainable and competitive economy. On this road, it is necessary to use not only traditional but also modern forms of cooperation which are typical of the global economy, i.e. clusters and networking structures.

Ukraine was a leader in implementing the world expertise of developing new cluster-type regional industrial systems on the post-Soviet territories. As early as in 1998 Podillia that included Khmelnytsky, Vinnytsia and Ternopil regions, formed three clusters, i.e. construction, sewing and agricultural, and the first non-governmental organization called Podillia First for promoting a cluster model of economy in the region.

However, for the past fifteen years Ukraine hardly made any attempt to implement a centralized policy in order to support any innovation initiatives. The redirection of the investment policy towards regional clusters requires absolutely new technologies that become increasingly expensive with the view to the costs of scientific researches and highly qualified human resources. It is of vital importance

for Ukraine to develop unique cluster structures of its own and create favorable conditions for business activities.

Further studies of how to improve the overall quality of the business environment could lay a foundation for new cluster initiatives in Ukraine. At the current stage, the most natural way is to integrate with the EU countries using cluster principles, recent agreements about foreign investments, as well as further exchange of innovations in the areas of IT-technologies, electronics and telecommunications.

Literature

1. Кластеры — центры деловой активности [Электронный ресурс] // Дело. Общество. Деньги : интернет-журнал. – 2008. – №1. – Режим доступа: <http://delo.yuga.ru/pages/dod/news/show/?newsid=31425> // 20.10.08, 08:10.
2. Ялов Д. А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием [Электронный ресурс] / Д. А. Ялов // Компас промышленной реструктуризации : интернет-журнал. – 2003. – № 3(4). – Библиогр.: 2 назв. – Режим доступа: <http://www.compass-r.ru/st-3-03-1.htm>. – Назва з екрану.
3. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона [Текст]: монография [Электронный ресурс] / колл. авт. под рук. Т. В. Усковой. – Вологда : Ин-т социал.-экон. развития территорий РАН. – 2010. – 246 с. ил. – Режим доступа <http://library.vssc.ac.ru/Files/books/1269838662PROIZVODSTVENNIE%20KLAISTERI.PDF>.
4. Евстигнеева Л. Макроэкономические аспекты региональной политики [Электронный ресурс] / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Экономическая политика: интернет-журнал. – 2006. – № 4. – [25 с.]. – Библиогр.: 53 назв. – Режим доступа: http://www.ep.ane.ru/pdf/abst/year_sod_2006.pdf
5. Татаркин А. И. Развитие промышленного комплекса региона с использованием кластерных инициатив [Электронный ресурс] / А. И. Татаркин // Бізнес-інформ: інтернет-журнал. – 2012. – № 9. – [9 с.]. – Библиогр.: 8 назв. – Режим доступа: http://www.business-inform.net/pdf/2012/9_0/32_41.pdf
6. Румянцев А. А. Методологические основы формирования концепции стратегического управления инновационным развитием региона [Электронный ресурс] / А. А. Румянцев, С .А. Тихомиров // Вестник

- Санкт-Петербургского университета: интернет-журнал. – 2005. – Серия 5. Экономика. Выход 4. – [10 с.]. – Библиогр.: 12 назв. – Режим доступа: <http://vestnik.unipress.ru/pdf05/5-4-05.pdf>
7. Andersson T. The Cluster Policies Whitebook [Электронный ресурс] / T. Anderson, S. Schwaag-Serger, J. Sorvik, E.W. Hansson // International Organisation for Knowledge Economy and Enterprise Development, Malmo 2004. – Режим доступа: <http://www.competitiveness.org/filemanager/download/344>
8. Волкова Н. Н. Индустриальные кластеры США [Текст] / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно // США – Канада. Экономика, политика, культура. – 2007. – № 1. – С. 51-68.
9. Japan: Special zones for structural reforms, 2002-2006// [Электронный ресурс] <http://www.cao.go.jp/en/minister/specialzones>.

ПОД- СЕКЦИЯ 8. Международные экономические отношения.



Нечай О.О.

Кандидат економічних наук,
доцент кафедри Міжнародних економічних відносин
Запорізький національний технічний університет



Максименко Є.А.

Студентка 4 курсу
кафедри Міжнародних економічних відносин
Запорізький національний технічний університет

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ У МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Ключові слова: міжнародна організація, держава, економічний розвиток, членство, участь, Європейський, рада, спільнота, права людини, розвиток

Keywords: international organization, country, economic development, membership, participation, European, council, community, human rights, development

Порівняльний аналіз членства Польщі та України у міжнародних організаціях є досить доцільним та важливим. На сьогодні, Польща для України – це той флагман, на якого повинна рівнятися наша держава та брати приклад. Приклад перш за все у перебудові економіки, приклад у швидкому зростанні рівня життя населення, приклад у завоюванні міжнародного авторитету, приклад у вступі до Європейського Союзу.

На сьогодні Польща одна із найбільш активних держав, які підтримують зусилля міжнародної спільноти у встановленні миру в Україні. Польща стоїть на захисті прав людини та держави на самовизначення. Також, Республіка Польща активно бере участь в антитерористичних операціях, які ініціює та реалізує ООН. Членство Польщі у ОЕСР вважає підтвердженням своїх досягнень в період трансформації. Завдяки цьому, була включена в коло розвинених держав світу як демократична, стабільна держава, як держава яка впроваджує в життя принципи ринкової економіки. Активну участь Польщі в ОЕСР створює умови для прискорення процесів модернізації і інтеграції з європейськими структурами. У листопаді 1991 р. Польща була прийнята до Ради Європи, що об'єднує на даному етапі 41 європейська держава. Головною метою Ради Європи є діяльність в ім'я співпраці між урядами і парламентами, популяризація цінностей, які впливають з ідеалів демократії, принципів правової держави і дотримання прав людини. [1]

Керівництво Республіки Польщі вважає виключно важливим розвиток співпраці з центрально-європейськими партнерами, та перш за все з Україною. Таке співробітництво створює сприятливі умови для збереження регіональної тотожності розширюється в Європейському Союзі. В даний час у зв'язку з розширенням Євросоюзу і НАТО виникла необхідність нової дефініції цілей регіональної взаємодії. Досягнення цієї мети перш за все можливе через спільну участь держав у міжнародних організаціях.

На сьогодні Україна є повноцінним членом світової спільноти. Вона є членом більш ніж 40 як міжурядових, так і неурядових міжнародних організацій. [2]

Відтоді, як досягнута незалежність, зростає авторитет України як члена багатьох універсальних міжнародних організацій, у фундації яких вона брала участь (ООН та ін). Україна прийнята до складу престижних міжнародних організацій, зокрема до МВФ, Міжнародного банку реконструкції та розви-

Таблиця

Порівняльний аналіз членства Польщі та України у Міжнародних організаціях

Україна є членом Міжнародних організацій	Україна та Польща є членами Міжнародних організацій	Польща є членом Міжнародних організацій
СНД	ООН	НАТО
ОЧЕС	СОТ	ЄС
ГУАМ	МВФ	Вишеградська група
ЧБТР (Чорноморський банк торгівлі та розвитку)	ОБЄСЕ	Рада країн Балтійського моря
ЄврАзЕС (статус спостерігача)	ЮНІДО	Центрально-європейська асоціація вільної торгівлі
СДВ (співдружність демократичного вибору)	ЮНЕСКО	
Франкофонія	ВООЗ	
	ФАО	
	МАГАТЕ	
	ЄБРР	
	Партнерство заради миру	
	Рада Європи	

тку. Українська держава стала повноправною учасницею Організації з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ), підписала документи про співробітництво та партнерство з Європейським Союзом (ЄС), НАТО, Західноєвропейським союзом (ЗЄС). Багато зусиль було докладено, щоб стати повноправним членом такої впливової міжнародної регіональної інституції як Рада Європи (РЄ). Особливе і визначне місце в зовнішній політиці України належить співробітництву з Організацією Об'єднаних Націй. З 12 травня 1954 р. Україна є членом ЮНЕСКО. Україна – член Міжнародного урядового Комітету, Міжурядової програми з інформатики, Міжнародної Координаційної Ради програми «Людина і біосфера» (МАБ), Європейської економічної комісії ООН. В цілому Україна бере участь у діяльності більш як 60 організацій ООН (МАГАТЕ, ЮНІДО, МОП, ВПС тощо). Важливим напрямком інтеграції в Європейські структури, безумовно, є співробітництво України з Європейським Союзом, що утворилося на основі Маастрихтських угод шляхом об'єднання Європейського економічного союзу (ЄЕС) та Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) в 1993 р. [3]

Тож, Україна бере активну участь у формуванні політичних умов на міжнародній арені тим, що є членом багатьох впливових міжнародних органі-

зацій, в межах яких вона провадить активну роботу, яка, до того ж, віддзеркалює не лише загальні, а й національні інтереси держави. Проте, Україна перш за все має вдосконалювати та покращувати свою роботу в організаціях, членом яких вона вже є, а потім вже розглядати можливості входу до інших міжнародних організацій. Насамперед це стосується ЄС та НАТО. [4] Складна сучасна геополітична ситуація змушує Україну враховувати розташування головних сил у світі. Тому не дивно, що в недалекому майбутньому і кількість міжнародних організацій, членом яких є Україна, може збільшитися.

Польща декларує свою рішучу підтримку у зближенні з державами та установами євроатлантичної зони. Доказом добрих відносин між Україною та Польщею може служити факт, що з 1993 р. існує і працює Консультаційний Комітет Президентів Республіки Польща та України. В його рамках розробляються принципи співпраці міжнародних організацій, органів самоврядування та неурядових організацій, вирішуються питання господарської кооперації (у тому числі в Балтійсько-Чорноморській зоні), а також транскордонного, оборонного та культурного співробітництва. Розвиток польсько-українського партнерства займає особливе місце в польській східній політиці. [5]

Підсумовуючи, можливо зазначити, що Україна та Польща мають велику кількість спільних рис, а саме:

- участь у багатьох міжнародних організаціях та відкритість міжнародної політики;
- підтримка миру в Європі і в світі;
- захист прав людини;
- забезпечення мирного співіснування і розвитку держав;
- тісна економічна та фінансова співпраця з країнами світу та міжнародними організаціями.

Але не зважаючи на це, Україна має досить багато проблем. Насамперед, попри усі зусилля, Україна не може вивести свою економіку зі стану перехідної та зробити її ринковою, що допомогло б країні заявити про себе як про достатньо надійного та вигідного економічного партнера на міжнародній арені. Також, висока нестабільність політичної ситуації, непрозорість законодавства та небажання виправити це відлякує потенційних партнерів-інвесторів та міжнародні фінансові організації від співпраці з Україною. Чого

не скажеш про Польщу, яка вже наприкінці ХХ століття зробила рішучі кроки щодо реорганізації своєї економічної та законодавчої системи. Сподіваємось, що досвід Республіки Польщі допоможе Україні подолати усі негаразди, та Україна займе достойне місце на світовій арені.

Перелік посилань

1. Авдакушин Е. Ф. Міжнародні відносини. М: Юрист, 1999. – 217 с.
2. Міжнародні організації: навч. посібник. / за ред. Ю. Р. Козака, Ст. Ст Ковалевського. – К: ЦУЛ, 2003. – 288 с
3. Артамонова О. Ф. Міжнародна правосуб'єктність Європейського союзу./ О. Ф. Артамонова.// Журнал російського права. – 2002. – №8. – С. 143-151.
4. Ушаков Н. А. Міжнародне право./ Н.А. Ушаков. – М: Юрист, 2000. – 304с.
5. Юмашев Ю. М. Про правову природу Європейського Співтовариства./ Ю. М. Юмашев. // Європейська інтеграція: правові проблеми. – Кн.1. – М., 1992. – С. 91-112.

ПОД- СЕКЦИЯ 8. Международные экономические отношения.

Нечай О.О.

Кандидат економічних наук,
доцент кафедри Міжнародних економічних відносин
Запорізький національний технічний університет

Кравець К.О.

Студентка 1 курсу
спеціальності «міжнародна економіка»
Запорізький інститут економіки
і інформаційних технологій

ДОСВІД ПОЛЬЩИ У РОЗВИТКУ АГОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Ключові слова: економічний розвиток, агропромисловий комплекс, економіка, сільськогосподарська продукція, Європейський Союз, умови розвитку

Keywords: economic development, agro-industrial complex, economics, agricultural products, the European Union, conditions of development

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей економіки будь-якої держави. Воно дає життєво необхідну людині продукцію: основні продукти харчування й сировину для вироблення предметів споживання.

Проблема подолання негативних тенденцій сучасного розвитку агропромислового комплексу України полягає не лише у нестачі стимулюючих чинників розвитку, але і у відсутності чіткої стратегії розвитку цього сектору економіки, або кардинальною зміною у ключових питаннях розвитку АПК, які відбуваються із зміною керівництва держави та галузі[1].

Актуальність дослідженню надає використання відомостей про особливості розвитку соціальної інфраструктури села в країнах ЄС, а саме в найбільш наближених до України за стартовими умовами впровадження ринкових відносин – Республіки Польща.

Слід зазначити, що аграрний сектор економіки України має досить потужний ресурсний потенціал: майже чверть світового запасу родючих

чорноземів, сприятливі кліматичні умови, працьовиті та високоосвічені трудові ресурси, вигідне геополітичне розташування. Сільськогосподарська продукція займає 12—13 % у структурі загального експорту України, що значно вище, ніж у багатьох країн—членів СОТ і, за прогнозами експертів, її частка поступово збільшуватиметься після вступу України до Європейського Союзу. На сьогоднішній день в українському АПК чітко визначаються такі проблеми: зниження доходу від експорту, скорочення експортного потенціалу АПК, гальмування розвитку експортного потенціалу під впливом обмеження забезпеченості паливно-енергетичною сировиною агропромислових підкомплексів, що спеціалізуються на виробництві експортної продукції. Успішна реалізація вимог до зовнішньоекономічної сфери багато в чому залежить, по-перше, від визначення стратегії розвитку, а по-друге, від того, наскільки вдасться узагальнити вітчизняний досвід і практику, порівняти їх із зарубіжним досвідом, виявити досягнення та прорахунки й накреслити перспективи[2].

На нашу думку, Україні доцільно вивчати досвід Польщі як близької географічно та економічно країни. Крім того, Україна як східний сусід Польщі є винятково вигідним потенційним партнером для економічного співробітництва. Ключового значення набуває і транскордонне співробітництво як одна з транзитних форм інтеграції України до ЄС. Членство Польщі в Європейському Союзі не є тривалим, проте вже минув певний час та відбулися зміни в економіці й аграрному секторі зокрема, які дозволяють проаналізувати минулий та сучасний його стан та зробити прогнози співробітництва саме України із ЄС.

Перед вступом до ЄС у Польщі серед сільськогосподарських культур домінували зернові, які становили 77 % від загального обсягу та займали площу у 8,2 млн га. Поголів'я великої рогатої худоби обчислювалося 5,5 млн голів, поголів'я свиней — 18,9 млн. Сільгоспвиробництво не мало достатніх інвестицій і не забезпечувало задовільної рентабельності та доходу порівняно з іншими галузями польської економіки. Фінансовий стан більшості підприємств не давав можливості проводити інвестиції та стабільно розвиватися. Водночас сільське господарство країн Євросоюзу отримувало велику (порівняно з польським) фінансову допомогу в рамках Єдиної сільськогосподарської політики ЄС[3].

У зв'язку з цим перспектива поширення Євросоюзу викликала серйозні побоювання з боку виробників сільгосппродукції та її переробників. Невирішеними залишалися багато питань: якими будуть економічні умови, які виробничі галузі стануть рентабельними, а які збитковими, як зміниться розмір витрат на виробництво, зросте чи знизиться рентабельність сільгоспвиробництва. Скептики попереджали, що Польща стане донором ЄС, ціни значно зростуть, а польське фермерство буде знищено через надходження дешевших продуктів із Заходу. Навіть прихильники вступу до ЄС вважали, що перші роки членства будуть важкими.

Польща була єдиною країною у колишньому соцтаборі, де 75% сільськогосподарських земель належало приватним особам. Нині середній розмір сільського господарства в ЄС становить 11 га, а в Польщі — 7 га[2].

Для порівняння: в США середній розмір господарства становить 177 га, й 90% своїх доходів американські фермери отримують від ведення цього господарства. Натомість цей показник в Польщі становить лише 15%.

Зайнятість населення у сільському господарстві в ЄС складає 4%, а у Польщі — 17%. Це свідчить про те, що польські аграрії працюють менш ефективно, ніж їхні колеги в Європі[2].

Нині в Польщі простежується сильна поляризація господарств: ті, які перейшли на сучасні системи ведення економіки, стають щоразу кращими, а інші залишаються на тому самому рівні, а інколи ситуація в них погіршується. Особливу увагу приділяють вирощування екологічно чистих культур.

Після приєнання до Європейського Союзу Польща стикнулася із рядом проблем.

По-перше, Польща отримує від Євросоюзу на розвиток АПК менше грошей, ніж інші країни. Ця сума зростає, але розмір допомоги стане таким самим, як у старих членів ЄС, лише у 2013 році. Це становитиме 210 євро за 1 гектар землі. За час членства в ЄС Польща отримала 16 млрд євро. Тобто кожний поляк отримав 775 євро, але мусив заплатити податків до бюджету ЄС на 350 євро[3].

Друга проблема. Польща отримує грошову допомогу в євро, а аграріям вона виплачується в злотих. Іноді селяни отримують загалом на 5% більше, але по сумі за курсом — менше.

Нарешті, проблему також становить те, що до законодавчих норм ЄС ми ще додаємо свої.

Але були й вагомі переваги для агропромислового комплексу після набуття Польщею членства у ЄС.

По-перше, ЄС більше приділяє уваги та виділяє коштів на охорону оточуючого природного середовища, ніж би це робила Польща самотужки.

По-друге, безперечним позитивом є гарні консультації для польських аграріїв.

По-третє, за однією з програм Євросоюзу аграріям компенсували 50% вартості придбаної сільськогосподарської техніки.

По-четверте, тепер в Польщі є гарна система аграрної ринкової інформації, в тому числі по цінах на агропродукцію, а також прогнозів динаміки цих цін[4].

На сьогодні основним імпортером польських товарів є Німеччина. Експортуються ягоди (полуниця, порічка, смородина), молоко та молочна продукція. Проте в польському експорті до Європи нині утворилася ніша, оскільки багато поляків виїхало до Великобританії, Ірландії і там мають власні магазини.

Підсумовуючи, можливо зазначити, що досвід державної фінансової політики у розвитку агропромислового комплексу в Польщі – це можливості для України вивести агропромислову галузь із кризового стану та завоювати нові ринку збуту. Щоб зрозуміти сутність та можливі наслідки пристосування сільського господарства України до стандартів ЄС, можна використати досвід країни, що мала і має багато спільного з Україною, – Польщі. Польща ввійшла у склад Європейського Союзу з 2004 року. Польща є вдалим прикладом для аналізу та порівняння в силу того, що: як і Україна, була країною соціалістичного табору, що і зумовило її розвиток протягом десятиліть; як і Україна, була країною з перехідною економікою); кліматичні умови на території Польщі відповідають кліматичним умовам значної частини України.

Перелік посилань:

1. Рубан Ю.Г. Україна в 2009-2011 рр.: стратегічні оцінки суспільно- політичного та соціально-економічного розвитку: монографія / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К.: НІСД, 2012. – 655 с.

2. Дослідження в сфері інфраструктури агропромислового комплексу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.agrosector.com.ua/pravo/show/29>.
3. Аналіз економіки агропромислового комплексу Республіки Польща. Ministerstwo rolnictwa i rozwoju wsi. Rolnictwo i gospodarka zywnosciowa w Polsce. – 2011.
4. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник. Випуск 6. – Київ: УААН, 2012. – 646с.

ПОД- СЕКЦИЯ 8. Международные экономические отношения.

Балыка Н.В.

Студентка 4 курса специальности
«Информационные системы и связи»

Запорожский национальный технический университет

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНО-ПОЛЬСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

Ключевые слова: Перспективы, экономика, сотрудничество, стратегическое партнерство, интеграция

Стратегическим направлением внешнеэкономической деятельности для Украины является формирование полноценных межгосударственных отношений с главными мировыми центрами (США, ЕС, Япония, Китай).

С момента обретения независимости наше государство прилагает значительные усилия для интеграции в мировое сообщество. Украина стала членом ряда международных организаций. Так, членство в Международном валютном фонде, Всемирном банке, Европейском банке реконструкции и развития предоставляет Украине возможность получать выгодные кредиты. Вступление Украины в 2008 году во Всемирную Организацию Торговли помогает избегать дискриминации в международной торговле и открывает более широкий доступ к рынкам других стран[1].

Традиционно важно сотрудничество Украины с ближайшими странами-соседями. Одним из наиболее надежных партнеров Украины является Польша. На протяжении всех лет существования Украины, как независимого государства Республика Польша – является крупнейшим торговым партнером Украины среди стран Центральной и Восточной Европы. Польша всегда придавала очень большое значение своим восточным соседям и, прежде всего, Украине.

В течение последних трех лет внешнеторговый оборот товаров и услуг между Украиной и Республикой Польша практически полностью восстановился (после значительного, почти в 2 раза, сокращения в 2009 году,

которое было вызвано мировым финансово-экономическим кризисом), и, по украинским данным, в 2012 году составил 6,5 млрд. дол. США. По данным Государственной службы статистики Украины, в 2012 году объемы взаимной торговли товарами составили 6,14 млрд. дол. США и увеличились на 2,8%. Объемы взаимной торговли услугами в 2012 году выросли на 17% и составили 317 млн. долл. По сравнению с предыдущими периодами[2].

Сегодня успехи, достигнутые в стабилизации украинской экономики, способствуют привлечению западных инвестиций и дают Польше возможность содействовать дальнейшему продвижению интересов Украины в европейском направлении. Об укреплении положительных тенденций во внешней торговле между Польшей и Украиной свидетельствует сравнительный анализ динамики внешнеторгового оборота.

В 2013 году Польша поставила в Украину товаров на сумму 457,7 млн. евро или на 8% меньше, чем годом ранее. На украинский рынок поступило много свежих фруктов, кондитерских изделий, красного мяса и кормов для животных. В прошлом году экспорт свинины в Украину составил 19,2 тыс. тонн со значением в 138 млн. злотых (33 млн. евро)[2].

Польские компании экспортируют в Украину полимерные материалы, бумажную продукцию, котлы, машины, механические и электрические устройства, а также энергоносители. В ассортименте экспорта украинской продукции на территорию Польши традиционно преобладает сырье для металлургической промышленности, черные металлы, продукция машиностроения, древесина и др.

Сегодня польская продукция и услуги широко представлены на украинском рынке. В Украине успешно работают предприятия и банки с польским капиталом: фабрика строительной керамики «Церсанит», фабрика паркета «Барлинек», мебельная фабрика «Новый Стиль», фабрика упаковки «Кен-Пак», фабрика автозапчастей «Интер-Гроклин», фабрика металлообработки «Полимекс-Мостосталь», банк «Кредо», «Плюс-банк» и др. Совсем недавно, был подписан меморандум о взаимопонимании между польским «Bank Gospodarstwa Krajowego» и Государственным экспортно-импортным банком Украины[2].

Следует отметить тот факт, что объем польских инвестиций за последние два года почти удвоился. Будет ли эта тенденция сохраняться, зависит, прежде всего от экономической политики Украины[3].

В свою очередь, украинские инвесторы также принимают активное участие в развитии польской экономики. В частности, украинский капитал широко представлен в Польше такими предприятиями, как: Варшавский автомобильный завод (инвестор – «Авто-ЗАЗ»), металлургический комбинат «Гута Ченстохова» (инвестор – корпорация «Индустриальный союз Донбасса»), судостроительный завод «Сточне Гданске» (инвестор – «ИСД»), «Гута поку» (инвестор – «Приват»), завод осветительных приборов «Гелиос» (инвестор – «Искра»), перерабатывающий завод «Т.В.Fruit Dwikozy» (инвестор – компания «Т.В. Fruit») и др[2].

Украинско-польское стратегическое партнерство ярче всего выражается в соблюдении общей позиции в международной и общеевропейской политике. Особое значение в этом контексте приобретает военно-политическое сотрудничество, благодаря чему обе страны могут активно участвовать в международной политике, обеспечении мира и стабильности в Европе и мире.

Совет министров Польши принял резолюцию, в которой выразил согласие на подписание соглашения об ассоциации Украины с ЕС. Цель ассоциации заключается в сближении двух сторон на основе общих ценностей. Речь идет о ведении углубленного политического диалога, укрепления мира и стабильности в регионе и на международной арене, а также углубление торгово-экономических отношений и т.д.

Польша и Украина помимо общности границ, истории и культуры имеют давние и прочные экономические связи. Поэтому вполне закономерно, что Польша оказывает всяческую поддержку интеграционным усилиям Украины, направленным на сближение с Европейским Союзом, и заинтересована в достижении Украиной в будущем полного членства в этом объединении. Неизменность польской позиции в течение долгого времени имеет большое значение для украинской стороны, как в контексте реализации политики «Восточного партнерства», так и в отношении углубления двустороннего экономического сотрудничества[3].

По мнению экспертов, на сегодняшний день Польша и Украина имеют огромный нереализованный потенциал в различных областях экономического сотрудничества. Так, сегодня стороны проявляют взаимную заинтересованность в необходимости повышения эффективности использования транспортной инфраструктуры, в частности, в увеличении количества грузовых перевозок на железнодорожном транспорте и возможной либерализации двустороннего и транзитного автомобильного сообщения. Ведется работа по расширению сотрудничества на авиационном и морском транспорте, страны активно сотрудничают в сфере развития дорожного хозяйства. Стратегическим, и не только для Польши и Украины, но и для стран Евросоюза, могло бы стать эффективное сотрудничество в энергетической сфере. В этом направлении может открыть большие перспективы завершение строительства нефтепровода Одесса-Броды до Плоцка и Гданьска. Реализация этого проекта позволила бы обеспечить энергетическую безопасность не только Польше и Украине, но и другим европейским государствам. К тому же, польская сторона заинтересована в поставках украинской электроэнергии. В контексте развития энергетического сотрудничества, Украина выразила готовность принять участие в строительстве АЭС в Польше и оказать содействие в поддержке развития инфраструктурных проектов в области ядерного регулирования[4].

Для польского бизнеса Украина является вторым после Евросоюза по приоритетности направлением для инвестиций. В свою очередь Украина продолжает работу по созданию комфортных условий ведения бизнеса и готова обсуждать с инвесторами все возникающие проблемные вопросы.

Таким образом, Польша и Украина имеют все шансы и возможности для дальнейшего развития и расширения экономического сотрудничества, как в формате двухсторонних отношений, так и в рамках реализации программы Европейского союза – «Восточное партнерство»[2].

Подводя итоги, можно сказать, что на сегодняшний день внешнеэкономические и политические польско-украинские отношения находятся на очередном этапе развития. В свою очередь, для Украины в этом развитии очевидно прослеживается положительная динамика: экспорт украин-

ских товаров в Польшу и оборот услуг между странами Украина – Польша стремительно увеличивается. Характеризуя украинско-польские отношения в соответствии с критериями стратегического партнерства, делаем следующие выводы: между Украиной и Польшей существует сотрудничество в нескольких стратегических сферах – экономической, политической, социально-гуманитарной. И самое ключевое это то что Республика Польша была, есть и будет дружелюбным, экономически взаимовыгодным и перспективным соседом и партнером.

Список литературы:

1. Абатуров В. Внешняя торговля: мировой опыт / Абатуров В., Саматов Р. Аналитико-информационный центр “Тахма”, 2012. – 155 с.
2. Сайт міністерство економіки України – режим доступу <http://www.me.gov.ua>
3. Кириченко А.А. Менеджмент внешнеэкономической деятельности / Кириченко А.А. – К.: Высшая школа, 2009. – 348 с.
4. Кредисов А.И. Управление внешнеэкономической деятельностью / Кредисов А.И. – К.: Высшая школа, 2010. – 656 с.

ПОД- СЕКЦИЯ 8. Международные экономические отношения.

Риженко Н. В.

Студентка 4 курсу
спеціальності «Організація перевезень
і управління на транспорті»
Запорізький національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВЗАЄМОВИГІДНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ТА ПОЛЬЩІ

Ключові слова: Україна, Польща, транспорт, кордон, співпраця, інфраструктура, газ.

Keywords: Ukraine, Poland, transport, border cooperation, infrastructure, gas.

Упродовж останніх років Україна та Польща розпочали плідну співпрацю. Спільні міжнародні відносини характеризуються інтенсивними інтеграційними процесами, серед яких головна роль належить транскордонному і міжрегіональному співробітництву.

Підготовка, організація і спільне проведення фінальної частини чемпіонату з футболу Євро-2012 стало дійсно найбільшим проектом у двосторонніх відносинах України та Польщі. Цей проект важливий не тільки у спортивному аспекті, але й геополітичному, гео економічному, геотуристичному вимірах як проект, який дає великий шанс для розвитку обох країн. Для України це був проект практичної європейської інтеграції, який сприяв активізації міжнародного ділового співробітництва України з європейськими партнерами, пошквалював українсько-польський політичний діалог.

Досвід отриманий Україною під час співпраці із Польщею протягом підготовки та проведення «Євро-2012» дозволив внести вагомі зміни у: в нормативно-правовому забезпеченні, в галузі соціальної, транспортної інфраструктури, новацій у режимі функціонування українсько-польського кордону. Проте кордон на сьогодні все ще залишається проблемною точкою у двосторонніх відносинах, оскільки він, на жаль, не європейського стандарту.

Новий етап у співпраці України і Польщі розпочався після підписання Угоди про асоціацію з ЄС.

Облаштування під'їзних шляхів до прикордонних переходів, залучення вантажопотоків до перевезення залізничним транспортом і лібералізація перевезень – основа подальшої співпраці України та Польщі у сфері транспорту.

З метою поліпшення транспортного сполучення між Україною та Республікою Польща держави повинні, у як найкоротший термін забезпечити на відповідному рівні облаштування під'їзних шляхів до прикордонних переходів.

Сторони підтвердили значення будь-яких ініціатив, які впливають на ефективність використання транспортної інфраструктури, зокрема, активізацію діяльності щодо залучення вантажопотоків до перевезення залізничним та авіаційним транспортом.

Також Україна та Польща найближчим часом планують запровадити спільний прикордонний та митний контроль на усіх пунктах пропуску на кордоні між державами. Особливої уваги потребують найбільші пункти прикордонного переходу, такі як: «Ягодин» та «Шегини». На сьогодні через ці пункти пропуску здійснюється найбільший автомобільний та пасажирський транспорти.[2]

Особливої уваги заслуговує відкритий у червні 2014 року Міжнародний пункт пропуску «Угринів-Долгобичув». Даний пункт пропуску визначений Угодою між Урядом України та Урядом Республіки Польща в рамках програми транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна 2007-2013. Пропускна спроможність даного об'єкту становить до 4 тисяч транспортних засобів та 12 тисяч осіб на добу. Особливість пункту пропуску полягає в тому, що українські та польські контролюючі органи здійснюють на ньому спільний контроль. Для здійснення оформлення українським прикордонникам та митникам виділено робочі місця площею близько 560 м².

Також до пункту пропуску підведені необхідні інженерні мережі, зокрема водопровід, каналізація, очисні споруди, лінії електромереж та комунікації. Сьогодні це найсучасніший автомобільний пункт пропуску на кордоні України та країн ЄС.

Перевагою спільного контролю у пункті пропуску стала відсутність необхідності будувати пункт пропуску на території України, скорочення часу та створення комфортних умов під час перетину державного кордону, підвищення рівня взаємодії з контрольними службами суміжної держави, можливість оперативного обміну досвідом та розвиток міжнародного прикордонного співробітництва.[5]

Станом на 2015 рік, у взаємовідносинах між Україною і Польщею, важливою подією є реформування транспортної інфраструктури України використовуючи, при цьому, досвід Польщі.

Міністерство інфраструктури України та Міністерство інфраструктури і розвитку Польщі створюють робочі групи для співпраці за напрямками: дорожнє господарство, міський, залізничний, авіаційний та морський транспорт, імплементація європейського законодавства.

Окрім цього, на рівні робочих груп між транспортними відомствами України та Польщі проходять консультації щодо участі у реалізації перспективних проектів. Зокрема вирішено створити рейтинг найбільш економічно ефективних проектів для співпраці між Україною та Польщею. Наприклад, задля розвитку транспортного сполучення коридором Балтійське море – Чорне море українською стороною до розгляду запропоновано проект «Євроколія», проект розвитку пасажирського залізничного сполучення з використанням вже існуючої європейської колії на території України до міста Ковель та ін.[1]

Також, не менш вагомою подією для України є будівництво нового газопроводу на спільному кордоні між Україною та Польщею, бо як нам відомо, у зв'язку із значно завищеними цінами на газ, та агресії Росії Федерації, скоротився імпорту газу в Україну з Росії.[4]

Як відомо, НАК «Нафтогаз України» і польська компанія Gaz System підписали угоду про будівництво газопроводу між двома країнами потужності транспортування 10 млрд кубометрів на рік.

Угода передбачає інтеграцію газотранспортних систем обох держав з метою збільшення обсягів імпорту газу в Україну з Європи через Польщу, а також забезпечення зберігання європейського газу в підземних сховищах України і його подачі споживачам в країнах ЄС.[3]

Підсумовуючи, можливо зазначити що протягом останніх років, розпочинаючи з проведення Євро-2012, стан співробітництва України та Польщі у розвитку спільної транспортної мережі та інфраструктури можливо охарактеризувати як активний та позитивний. Особливої уваги заслуговують позитивні аспекти такої співпраці: підвищення якості та доступності соціально-економічної інфраструктури, зокрема, в сфері транспорту, логістичних систем, безпеки транспорту та водопостачання; підвищення ефективності функціонування прикордонної інфраструктури та процедур, а також покращення безпеки на кордонах; спрощення процедури перетину кордону та ін. Але, на жаль з українського боку спостерігається затягування взаємної співпраці. Це обумовлено обмеженістю коштів та військово-політичним напруженням на Сході України. Будемо сподіватись на продовження активної співпраці України та Республіки Польща у напрямку взаємовигідного розвитку транспортних систем та мереж.

Література

1. Міністерство інфраструктури України: [Електронний ресурс]. К., 2008-2015. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua/>
2. Інформаційне агентство УНІАН: [Електронний ресурс]. К., 2001-2015. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/>
3. Дзеркало тижня. Україна: [Електронний ресурс]. К., 1994-2015. – Режим доступу: <http://dt.ua/>
4. Українська правда: [Електронний ресурс]. К., 2000-2015. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/>
5. Державна прикордонна служба України: [Електронний ресурс]. К., 2015. – Режим доступу: <http://dpsu.gov.ua/ua/>

ПОД- СЕКЦИЯ 11. Финансы, денежный оборот и кредит.

Хадиатулина Татьяна Александровна

Финансовый университет

при Правительстве РФ

Калужский филиал

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА ГОРОДА КАНАША

Ключевые слова: бюджет, налоговые и неналоговые доходы, анализ

Органы местного самоуправления г. Канаш обеспечивают сбалансированность местного бюджета г. Канаш и соблюдение установленных федеральными законами требований к регулированию бюджетных правоотношений, осуществлению бюджетного процесса, размерам дефицита местного бюджета муниципального образования, уровню и составу муниципального долга.

Как показала оценка рисков несбалансированности, проведенная Бальниным И.В. (на основе самостоятельно разработанной модели [6]), Чувашская Республика (г.Канаш находится на территории этого региона) относится к группе риска «выше среднего» [7].

Анализ структуры доходов бюджета города Канаш показал, что наибольший удельный вес в общей сумме доходов занимают налоговые доходы (в 2010 г. – 34,19%, в 2011 г. – 48,25%, в 2012 г. – 35,42%).

Так, «Налог на доходы физических лиц» в 2010 г. – 18,46%, в 2011 г. – 27,57%, в 2012 г. – 18,40%. Это связано с увеличением налогооблагаемой базы (рост заработной платы и численности работающих); «Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности» в 2010 г. – 8,92%, в 2011 г. – 12,58%, в 2012 г. – 9,18%.

Более того, следует отметить долю неналоговых доходов (в 2010 г. – 15,59%, в 2011 г. – 15,97%, в 2012 г. – 10,0%). Так, «Доходы от реализации имущества» в 2010 г. – 8,6%, в 2011 г. – 7,74%, в 2012 г. – 3,96%.

Наконец, доля безвозмездные перечислений от других бюджетов следующая: в 2010 г. – 39,49%, в 2011 г. – 48,84%, в 2012 г. – 54,48%.

Наименьший удельный вес в общей сумме доходов бюджета города занимают доходы по разделам: «Единый сельскохозяйственный налог» в 2010 г. – 0,0002%, в 2011 г. – 0,0004%, в 2012 г. – 0,002%; «Налог на имущество физических лиц» в 2010 г. – 0,71%, в 2011 г. – 0,18%, в 2012 г. – 0,48%; «Дивиденды по акциям» в 2010 г. – 0,004%, в 2011 г. – 0,0006%, в 2012 г. – 0,19%; «Доходы от перечисления части прибыли» в 2010 г. – 0,18%, в 2011 г. – 0,0006%, в 2012 г. – 0,19%; «Прочие неналоговые доходы» в 2010 г. – 0,02%, в 2011 г. – 0,19%, в 2012 г. – 0,09%.

Таким образом, анализ показал, что основная доля доходных средств бюджета города приходится на разделы «Налоговые доходы», «Налог на доходы физических лиц», «Неналоговые доходы», «Безвозмездные перечисления от других бюджетов».

Рассмотрим динамику доходов бюджета города Канаш за период 2010 – 2012 г.г. В целом по доходам бюджета города в 2012 г. наблюдается положительная динамика формирования доходной базы бюджета, так в 2012 г. доходы бюджета увеличились на 56,0% по сравнению с 2011 г. и составили 510015,6 тыс. руб. А в 2011 г. по сравнению с 2010 г. прошло уменьшение всех доходов бюджета на 17,69% и составило 324856,4 тыс. руб.

Увеличение доходов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. прошло по следующим статьям: «Налоговые доходы» увеличились на 15,27%; «Земельный налог» – на 17,15%; «Арендная плата за землю» – на 34,66%; «Прочие доходы от оказания платных услуг» – на 471,64%; «Безвозмездные перечисления от других бюджетов» – на 75,13%.

Сокращение доходов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. прошли по следующим статьям: «Государственная пошлина» – на 70,22%; «Неналоговые доходы» – на 0,70%; «Доходы от реализации имущества» – на 19,73%; «Штрафы, санкции, возмещение ущерба» – на 49,7%.

В 2011 г. по сравнению с 2010 г. сокращение прошло по следующим статьям: «Неналоговые доходы» – на 15,72%; «Арендная плата за землю» – на 18,02%; «Доходы от реализации имущества» – на 25,58%; «Доходы от продажи земельных участков» – на 43,04%; «Безвозмездные перечисления от других бюджетов» – на 89,82%.

Увеличение в 2011 г. по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. прошли по следующим статьям: «Налог на доходы физических лиц» – на

22,96%; «Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности» – на 16,1%; «Государственная пошлина» – на 19,6%; и др.

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что город Канаш является экономически активным, показывающим хорошие темпы роста основных показателей.

Литература

1. Решение Собрании депутатов города Канаш от 27 декабря 2011 № 43/14 «О бюджете города Канаш на 2010 год»;
2. Решение Собрании депутатов города Канаш от 27 декабря 2011 № 16/8 «О бюджете города Канаш на 2011 год»;
3. Решение Собрании депутатов города Канаш от 27 декабря 2011 № 14/1 «О бюджете города Канаш на 2012 год»;
4. « <http://gov.sar.ru> » – официальный сайт г.Канаш.
5. Сергиенко Н.С. Организация исполнения бюджета: учебное пособие / Н. С. Сергиенко. Калуга: изд-во ООО «Ваш домъ», 2011.– 232 с.
6. Балынин И.В. Комплексная модель оценки рисков несбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации в контексте социально-экономического развития регионов // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 316-319.
7. Балынин И. Рейтинговая оценка субъектов Российской Федерации по уровню риска несбалансированности региональных бюджетов (на основе разработанной модели) // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 3. С. 104-109.

ПОД- СЕКЦИЯ 11. Финансы, денежный оборот и кредит.

Углицких О.Н.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»
ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет

Клишина Ю.Е.

кандидат экономических наук, доцент
кафедры «Финансы, кредит и страховое дело»
ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет

СТРАХОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РИСКОВ В РОССИИ

Ключевые слова: страхование, риски, строительно-монтажные работы, страховые суммы

Keywords: insurance, risks, construction and installation work, the insurance amount

Страхование строительных рисков – это один из видов страхования в строительстве, включающий в себя страхование рисков строительной организации при проведении строительных (строительно-монтажных) работ, а также страхование ответственности строительной организации перед третьими лицами. Страхование строительных рисков необходимо рассматривать не как затраты, а как инвестиции при строительстве. Страхование от возможных рисков при строительстве объекта, позволит не создавать резервный фонд, потому что возможный ущерб оплатит страховщик. А освободившиеся денежные средства можно потратить непосредственно на строительство. С одной стороны, страхование строительных рисков принимается в налоговом учете в качестве затрат, уменьшающих налоговую базу. Основным фактором страхования строительно-монтажных рисков является переход финансовой ответственности от застройщика к страховой компании [2]. Процесс возведения объектов строительства осуществляется в общем случае в сферах инвестиций, изысканий, проектирования, управления и контроля качества строительства. При возведении объектов их стоимость изменяется от минимума в

начале работ, до конечной стоимости в соответствии с выполненным проектом при сдаче объекта в эксплуатацию. Соответственно, меняется и тяжесть возможного ущерба. С другой стороны, в процессе строительства снижается количество монтажных нагрузок и воздействий, а также риск возникновения ущерба от превышения их расчетных значений. На заключительных этапах строительства увеличивается риск возникновения ущерба от превышения эксплуатационных нагрузок и воздействий. Перечисленные особенности типичного строительства как процесса создания недвижимого имущества, безусловно, важны при оценке рисков возникновения ущербов, однако, как показывает опыт аварий строительных объектов в России, крупные материальные ущербы возникают, в большинстве случаев, не из-за воздействий на объекты строительства опасностей, размеры которых превышают учтенные при расчетах в проектах, а по другим причинам. Анализ информации о крупных авариях зданий и сооружений показывает, что в половине случаев причинами являются низкое качество строительства и монтажа, материалов и конструкций. Строительные компании застраховывают от строительных рисков следующее виды работ и ответственности:

- строительно-монтажные работы;
- строительную технику, оборудование и конструкции, находящиеся на строительной площадке;
- гражданскую ответственность перед третьими лицами,
- гарантийные обязательства подрядчика после ввода в эксплуатацию;
- а также строительные материалы, расходы на заработную плату, транспортировку, таможенные сборы и пошлины, затраты по очистке площадки от обломков (после страхового случая).

Строительно-монтажные работы сопровождаются следующими рисками:

- нарушения технологической последовательности производства работ и отступления от проекта производства работ, нарушения правил производства работ и техники безопасности;
- нарушения требований распределения нагрузки в точках опоры несущих конструкций, возникшие в связи с ошибками в проектных решениях, в расчетах нагрузок и воздействий;
- низкие показатели прочности и эксплуатационной надежности

Таблица 1

Страховые суммы, используемые при страховании строительно-монтажных рисков

№ п/п	Направление	Формирование страховой суммы
1	Для объектов строительства	Стоимость работ по договору + стоимость проектно-сметной документации на возведение объекта
2	Для зданий, находящихся вблизи строительной площадки	Балансовая стоимость на момент заключения договора страхования или часть ее, в зависимости от вероятности повреждения
3	Для машин и оборудования	Балансовая стоимость или стоимость приобретения
4	Для пуско-наладочных работ	Стоимость возможного ущерба в сумме со стоимостью самих работ
5	Для материалов	Стоимость приобретения

оснований фундаментов зданий и сооружений;

- несоблюдение требований консервации и охраны приостановленных строительством объектов;
- непредвиденные непрогнозируемые изменения погодных условий;
- пожар в результате производства огневых, отделочных и сварочных работ;
- аварийные ситуации, наезд строительной и грузоподъёмной техники и технических средств, в том числе возникшие в процесс монтажа оборудования;
- просадки грунта,
- перерывы в ходе строительных работ, возникшие в непредвиденных обстоятельствах [1].

Страховые суммы, которые используются при страховании строительно-монтажных рисков приведены в таблице.

Базовые ставки по страхованию СМР рассчитываются в процентном отношении от страховой суммы и определяются видом работ. Например, при строительстве и реконструкции жилых и общественных зданий тариф составит 0,10 – 0,18%, а производственных зданий – 0,12 – 0,22%. Также страховщики используют коэффициенты риска, которые рассчитываются в зависимости от сложности объекта. Строительная техника может быть застрахована в рамках полиса СМР или отдельным договором.

Международная практика страхования строительных рисков предусматривает страховое покрытие не отдельных рисков, оговоренных в договоре страхования, а от комплекса рисков, возникающих на строительной

площадке. Страховой полис, оформленный на оговоренных условиях CAR (Contractors All Risks) обеспечит по-настоящему эффективную защиту возводимого объекта от строительных рисков.

Сотрудники страховой компании обязаны владеть методикой актуарных расчетов и оценки рисков, грамотно осуществлять предстраховую экспертизу, оперативно расследовать причины ущербов и осуществлять выплаты страховых возмещений.

В настоящее время строительным организациям нужно не простое страхование, а комплексное управление возможными рисками, т.е. риск-менеджмент. Поэтому некоторые страховщики предлагают строительным организациям услуги по комплексному управлению рисками. Сущностью риск-менеджмента является исследование предполагаемых рисков, которым подвержен проект строительства, оценка по методикам их вероятности и разрушительности, выявление альтернативных решений, в которых размер риска остается приемлемым, и выбор методов управления риском, способствующие устранению или уменьшению возможных неблагоприятных последствий. Страхование в данной системе является одним из инструментов управления рисками. Комплексная защита может быть обеспечена целым рядом страховых операций, которые классифицируются как по видам страхования, так и по видам деятельности.

Строительные компании, осуществляющие параллельно с основной деятельностью инвестиционную, также могут застраховать и финансовые риски. Такие страховые операции классифицируют по отдельным стадиям выполнения проекта, что позволяет покрывать страхованием все стадии строительства. Страхование рисков на стадии подготовки проекта – это страхование профессиональной ответственности разработчиков проектно-сметной документации. После этого осуществляют страхование рисков на инвестиционной стадии проекта. Наибольшее значение имеет страхование рисков на производственной стадии: страхование строительно-монтажных работ, страхование ответственности подрядчика, страхование экологических рисков и т.д.

В настоящее время в необходимости страхования при строительстве никто не сомневается и процент застрахованных объектов увеличивается. Распространению данного вида страхования способствовало и то, что

на некоторых застрахованных крупных строительных объектах произошли страховые случаи, и страховые компании полностью возместили убытки. Произведенные выплаты способствовали тому, что в необходимости страхования не нужно убеждать российские страховые компании. А, строительным компаниям при получении лицензии на проведение строительно-монтажных работ, требуется справка из страховой компании о страховании ответственности. В России для оформления разрешения на производство строительных работ требуется наличие у подрядчика полиса комплексного страхования строительно-монтажных рисков и ответственности при проведении строительных и монтажных работ.

Список литературы:

1. Градостроительный кодекс РФ: [Принят Гос. Думой 22.12.2004, с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.12.2014] – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.consultant.ru/popular/gskrf/>, дата обращения 15.01.2015;
2. Информационный портал «Страхование сегодня», [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL <http://www.insur-info.ru/>, дата обращения 17.01.2015;
3. Грищенко, Н. Б. Основы страховой деятельности : учеб. пособие для студентов по специальностям: «Финансы и кредит», «Бухучет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение». – М. : Финансы и статистика, 2008. – 352 с.
4. Основы страхования предпринимательства: учебник / П.В. Журавлев, В.В. Владимиров, С.А. Банников, Л.А. Бутко. – М.: Экзамен, 2008 – 399 с.

ПОД- СЕКЦИЯ 12. Экономика предприятия и управление производством.

Косенко Т.Г.

Доцент, к. с.-х. н., Донской ГАУ

Прокопченко В., Токарев А.

Студенты, Донской ГАУ

ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

При организации растениеводческих отраслей учитывают размещение хозяйства, его природно-климатические условия, специализацию, необходимость выполнения договорных обязательств.

Современное сельскохозяйственное производство при многоукладности форм собственности требует дифференцированного подхода к выбору той или иной технологии возделывания с.-х. культур в соответствии с уровнем экономического развития хозяйства, наличием техники, основных и оборотных средств, почвенно-климатической и ландшафтной специфики [1, 27].

Организационно-технической основой растениеводства является система земледелия, т.е. комплекс агротехнических, экономических и организационных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования земли, восстановление и повышение плодородия почвы, в конкретных природно-климатических и экономических условиях производства.

Система земледелия включает следующие элементы: эффективное использование земельных угодий; введение и освоение системы севооборотов, рациональная структура сельскохозяйственных угодий и посевов; система обработки почв и технологии производства; система применяемых удобрений; система машин, соответствующая применяемой технологии; семеноводство и система мер по защите растений; система мелиоративных и лесомелиоративных мероприятий; система организационно-экономических мероприятий по интенсификации, организации и оплате труда, хранению и реализации продукции, планированию производства.

В целях повышения продуктивности земель через систему земледелия человек воздействует на почву и ее плодородие.

Системы земледелия различаются по способам использования земли, по степени интенсивности, по способам восстановления и повышения плодородия почв.

При экстенсивной системе в обработке находится незначительная часть земель, только природные факторы восстанавливают и повышают плодородие почв. К таким системам относятся залежная, переложная, подсечно-огневая, лесопольная, паропереложная.

При переходной системе воспроизводство плодородия почв происходит под воздействием человека и природных процессов. Под посевами находится 50-80% пашни. К такой системе относятся парозерновоя, многопольно-травяная, улучшенная зерновоя.

При интенсивной системе повышение плодородия почв осуществляется при активном воздействии человека с использованием достижений НТП. Здесь почти вся пашня занята посевами, возможны повторные, поукосные и пожнивные посевы. К такой системе относятся зернопаровая, пропашная и плодосменная.

Интенсивность системы земледелия проявляется в дополнительных вложениях труда и средств для повышения плодородия почвы, культуры земледелия, роста сельскохозяйственного производства, подъема его на более высокий уровень для непрерывного роста эффективности.

Организационно-экономическую оценку системы земледелия дают по следующим показателям: уровню интенсивности и экономической эффективности.

Эффективность оценивают по выходу валовой и товарной продукции; массе прибыли и чистого дохода; урожайности; производительности; себестоимости; уровню рентабельности сельскохозяйственного производства.

Эффективная система земледелия должна обеспечивать получение максимального количества продукции сельского хозяйства с высоким качеством при наименьших затратах, повышения плодородия почвы.

Чтобы дать объективную оценку работе предприятия, следует учитывать влияние природных, организационно-хозяйственных, экономических и финансовых факторов [3, 30].

Комплексный подход предусматривает систематическую работу по всем направлениям внедрения ресурсосбережения: сохранение и возобновление природных ресурсов, экономия трудовых, материальных и финансовых ресурсов, повышение плодородия почв и урожайности культур, повышение эффективности и устойчивости производства [2, 152].

Проведена оценка эффективности системы земледелия СПК (колхоза) «Колос» Мясниковского района Ростовской области.

Предприятие имеет производственное направление зерновое. В структуре посевных площадей наибольший удельный вес занимают озимая пшеница, подсолнечник, кукуруза на силос и зеленый корм.

В 2013г. производство валовой продукции на 100га угодий составило 1608,6 тыс. руб., на 1 руб. затрат 1,38 руб. , на 1 ч/ч 338,8руб., на 100 руб. фондов 119,6руб. Сумма прибыли на 100 га с.-х. угодий 69,2 руб.

Материалоемкость продукции растениеводства 0,92 руб., ее уровень рентабельности.8,72%.

Литература

1. Косенко Т.Г. Оценка факторов и условий развития производства п. Персиановский, 2014.
2. Косенко Т.Г., Финенко В.В. Эффективное ведение производства в новых условиях хозяйствования. В сборнике: Актуальные проблемы аграрной науки в XXI веке Материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. 2014. С. 151-153.
3. Косенко Т.Г. Эффективное хозяйствование – основа предпринимательской деятельности в сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 30-32.

РЕСУРСНЫЙ АСПЕКТ, ВЛИЯЮЩИЙ НА ОБОРОТ ПРОДУКЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ: НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

***Аннотация:** экономическая сущность розничного оборота продукции общественного питания заключается в том, что в организациях общественного питания сырьё растительного и животного происхождения под воздействием технологической обработки и дизайна оформления меняет форму, вкус, цвет. В результате розничной продажи продукции, её стоимость за счёт наценок увеличивается, также меняется и форма собственности, то есть она переходит из организации общественного питания в пользование потребителя.*

Ключевые слова: потенциал, оборот, организация общественного питания

В Нижегородской области количество объектов общественного питания представлено организациями, таких типов как: рестораны, кафе, бары, общедоступными столовыми, закусочными. Самым распространённым видом организации общественного питания являются рестораны. Главной целью организаций общественного питания на современном этапе является увеличение рыночной стоимости выпускаемой продукции. Ресурсный потенциал является движущей силой организаций общественного питания, непосредственно влияет на оборот продукции. Оборот продукции общественного питания включает в себя два качественно разнородных элемента: розничный и оптовый оборот. В настоящее время распространённым является розничный оборот. Он предполагает обмен продукции общественного питания на денежные доходы населения, организаций. Как оборотный актив продукция общественного питания переходит из натурально-вещественной формы в де-

Таблица 1

Оборот продукции общественного питания, в Нижегородской области с 2004-2012 г

Года	Оборот продукции общественного питания в фактически действовавших ценах, млн. руб.	В, %, к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2004г	3133,8	101,1
2005г	4024,6	107,1
2006г	8680,8	190,1
2007г	11095,7	113,1
2008г	15248,2	112,8
2009г	14215,5	81,1
2010г	16406,3	108,7
2011г	19794,1	106,1
2012г	23402,4	108,1

нежную, которая возмещает затраты на производство и обращение продукта и создает прибавочную стоимость.

Оборот продукции общественного питания зависит от размера и класса организации, числа посадочных мест в залах обслуживания, оборачиваемости обслуживающих мест, производственной мощности технологического, технического потенциала, уровня цен и престижности организации.

Валовой товарооборот является ведущим показателем, характеризующим общий объем производственно-торговой деятельности организации. Валовой товарооборот общественного питания характеризует, весь объем производственно-торговой деятельности организации является основным экономическим показателем, на основании которого исчисляются остальные плановые и отчетные показатели (издержки производства и обращения, при-

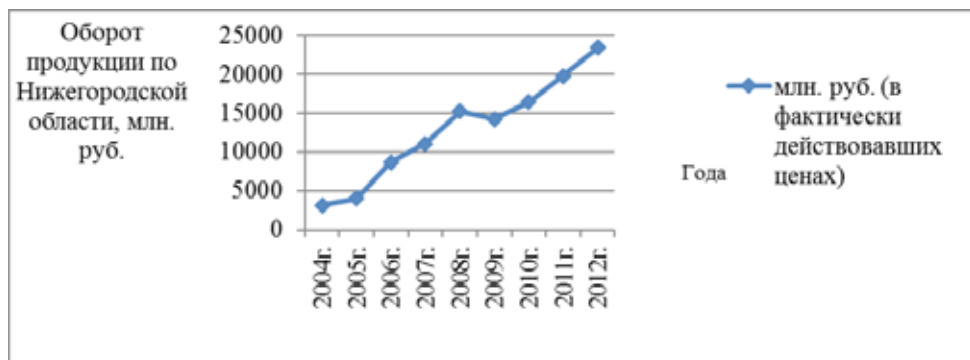


Рисунок 1 – Валовой оборот предприятий общественного питания в Нижегородской области с 2004-2012 г.г.

Таблица 2

Интенсивность изменения оборота продукции общественного питания, в Нижегородской области с 2004 по 2012гг, в млн.руб.

Года	Оборот общественного питания	Абсолютный прирост, Млн руб.		Темп роста, %		Темп прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста
		Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2004	3133,8	-	-	-	-	-	-	-
2005	4024,6	+890,80	+890,80	128,42	128,42	+28,42	+28,42	1,28
2006	8680,8	+4656,20	+5547,00	215,69	277,00	+115,69	+177	2,16
2007	11095,7	+2414,90	+7961,90	127,81	354,06	+27,81	+254,06	1,28
2008	15248,2	+4152,50	+12114,40	137,42	486,57	+37,42	+386,57	1,37
2009	14215,5	-1032,70	+11081,70	93,22	453,61	-6,78	+353,61	0,93
2010	16406,3	+2190,80	+13272,50	115,41	523,52	+15,41	+423,52	1,15
2011	19794,1	+3387,80	+16660,30	120,65	631,63	+20,65	+531,63	1,21
2012	23402,4	+3608,30	+20268,60	118,22	746,77	+18,22	+646,77	1,18

Таблица 3

Анализ средних показателей динамики оборота продукции общественного питания в Нижегородской области за 2004-2012г г.

Показатель	Метод расчета
1	2
1.Средний уровень ряда	$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} (3133,8+4024,6+8680,8+11095,7+15248,2+14215,5+16406,3+19794,1+23402,4)/9=12889,04$
2. Средний абсолютный прирост	$T_{np} = \frac{Y_n - Y_0}{n - 1} = \frac{23402,4 - 3133,8}{9 - 1} = 2533,57 \text{ млн.руб.}$
3.Средний коэффициент роста	$K_p = \frac{n-1 \sqrt[n-1]{Y_n}}{\sqrt[n-1]{Y_0}} = \frac{9-1 \sqrt[8]{23402,4}}{\sqrt[8]{3133,8}} = \sqrt[8]{7,47} = 1,285$
4. Средний темп роста	$\bar{T}_p = \bar{K}_p * 100 = T_p = K_p \times 100 = 1,285 \times 100 = 128,5\%$
5. Средний темп прироста	$\bar{T}_n = \bar{T}_p - 100 = 128,5 - 100 = +28,5$

быль, рентабельность и т.д.). Розничный и оптовый обороты в совокупности составляют валовой оборот, характеризующий полный объем производственно-торговой деятельности организаций общественного питания.

Автор статьи под оборотом продукции общественного питания понимает движение продукции общественного питания путем перехода ее из

собственности организации в право собственности клиента с целью потребления, удовлетворения потребностей в продуктах питания через вывод продукции из оборота, путем изменения материально-вещественной формы продукции в денежную. Денежный оборот продукции общественного питания в Нижегородской области с 2004 -2012 г показан в таблице 1.

Анализ данных (табл.1) свидетельствует об увеличении оборота продукции общественного питания в Нижегородской области. Так в 2012 г по сравнению с 2004 годом он увеличился на 20268,6 млн.руб. Тенденция увеличения оборота продукции общественного питания представлена на рисунке 1.

На интенсивность оборота продукции общественного питания в Нижегородской области влияет ряд факторов: цены на продукцию, инфляционный процесс, доходы жителей Нижегородской области, появление новых предприятий общественного питания, конкуренция, предоставление прочих услуг в домашнем хозяйстве и организациях. Под интенсивностью в организациях общественного питания можно понимать:

1)высокую производительность труда, эффективность [1, с.285];

2)рациональное и эффективное направление динамичного развития общественного производства [2, с.180]. По мнению автора, интенсивность – это динамичное развитие организаций общественного питания, через обновление технического, технологического, трудового потенциала с целью создания условий для производства, экологически-чистой продукции общественного питания для удовлетворения потребностей и улучшения качества жизни, здоровья граждан и увеличения оборота продукции общественного питания. В таблице 3 выполнены расчёты, связанные с динамикой оборота продукции общественного питания.

Анализируя данные таблицы 2 можно отметить, что изменения оборота продукции общественного питания за 2012 год по сравнению с 2011 годом увеличился на 3608,3 млн. руб., а по сравнению с базисным 2004 г. – на 20268,60 млн. руб. В целом в Нижегородской области наблюдается прирост оборота продукции общественного питания. Анализ средних величин динамики оборота продукции общественного питания в Нижегородской области представлен в расчетной таблице 3.

Анализируя средние показатели динамики оборота продукции общественного питания в Нижегородской области за 2004-2012 г.г. (табл.3) следует заметить, что наблюдается средний абсолютный прирост. Это означает в среднем за каждый год средний оборот продукции общественного питания увеличивался на 2533,57 млн.руб., а средний темп прироста по обороту продукции общественного питания составляет 28,5%. По нашему мнению на оборот продукции общественного питания влияет: квалификационный ресурс, личностный ресурс, биологический ресурс, властный ресурс ,социальный ресурс, информационно-инновационный ресурс, экономический ресурс.

Список литературы

1. Азрилияна, А.Н. Новый экономический словарь/Под ред. А.Н. Азрилияна //.- М.: Институт новой экономики,2006. – 1088с.
2. Золотогоров, В.Г. Экономика: Энциклопедический словарь. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом,2003. -720с.

ПОД- СЕКЦИЯ 15. Экономика и управление народным хозяйством.

Медякова Екатерина Михайловна

к.э.н., доцент кафедры международных экономических отношений

Южно-Российского института управления –

филиала Российской академии народного хозяйства

и государственной службы

при Президенте Российской Федерации,

директор центра повышения квалификации

факультета дополнительного профессионального образования

ЮРИУ РАНХиГС

г.Ростов-на-Дону

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕЗРИСКОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КОНТРАКТНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Контрактная экономика в России в ее эталонном представлении находится в настоящее время на стадии активного формирования. Модернизируется нормативно-правовая база, внедряются принципы контрактного управления, апробируются лучшие зарубежные практики (работа управляющих на профессиональной основе, электронный документооборот и обеспечение закупочного процесса), внедряются новые инструменты регулирования взаимодействия всех участников данной системы. Интерес к ключевым постулатам контрактной экономики возобновился в связи с реформированием закупочной политики в России и перехода к управлению закупками в контрактной системе. Несомненно, государственный заказ на сегодняшний день является одним из ключевых элементов экономики любой страны, в том числе и России.

Базой для данной работы послужили основы институциональной теории, к которой следует отнести и теорию контрактной экономики. Так, к примеру, Оливер Уильямсон (лауреат Нобелевской премии в области экономики в 2009 году) при анализе институциональной теории классифицирует различные виды экономик, выделяя в качестве контрактных три – теорию имущественных прав, теорию трансакционных издержек и теорию управления поведением исполнителя. Характеризуя две последние как фундамент

построения контрактной экономики нашей страны, следует обратить внимание на те конкретные технологии минимизации рисков, которые с разной степенью эффективности применяются в данной сфере, так как они представляют интерес не только своей специфичностью, но показателями итоговой эффективности, а также необычными трансформациями при внедрении мировых практик. Таким образом в порядке переходя от изучения абстрактных отношений к анализу конкретных механизмов и методик их применения необходимо учитывать, что деятельность участников данной сферы, воспроизводящая процесс контрактации, должна постигаться в контексте четко определенных контрактных отношений.

Вопрос применения безрисковых технологий для целей контрактной системы всегда стоял достаточно остро. Необходимость определения оптимального набора средств, обеспечивающих качественное, эффективное и оперативное исполнение в полном объеме взятых на себя обязательств, удовлетворяющее все заинтересованные стороны, не раз приводила к изменениям законодательной базы закупочной политики страны. За последнее десятилетие инструментарий защиты заказчика от недобросовестного поставщика расширен и предполагает достаточно большой объем полномочий. Перечень механизмов защиты поставщика от действий заказчика, нарушающие права и законные интересы прочих сторон контракта, не столь обширен, но также активно применяется.

В связи с этим обозначим и иное мнение, опирающееся на постулат о рыночной форме экономической организации контрактной системы [1]. В данном контексте контрактная экономика выступает в виде нетипичного для классического теории симбиоза различного рода начал экономической организации – рыночного и нерыночного, – воплощенного материально в юридическом регламенте, определяющим круг прав и обязанностей сторон данных экономических отношений. Анализ контрактной экономики при этом не может быть полным без учета не только экономической, но и правовой, а также политической системы страны, уровня развития публичного управления.

Небезынтересным является и внедрение в оборот термина «контрактное государство», под которым зачастую понимают несокрушимого монополиста с возможностью неограниченного применения своих полномочий, но в

строго оговоренных гражданами границах. Главное условие при этом – применение указанных возможностей в интересах этих граждан. При осуществлении подобной схемы последние, в свою очередь, рассматривают «финансирование деятельности государства», то есть уплату налогов в качестве обязанности, а не повинности. Таким образом, деятельность контрактного государства активизируется там и тогда, когда удовлетворение спроса эффективнее в отсутствие конкуренции, и оно выступает в роли участника-гаранта по кругу тех контрактов, в которых защиту имущественных и иных видов прав эффективнее выполнить данному государству. С ростом значения эффективного управления государственным имуществом и государственными финансами, учитывая происходящие процессы глобализации, в мире растет и понимание необходимости стандартизации применяемых конкурентных процедур в управлении имуществом и финансами. Более того, высокая скорость технологических изменений требует реализации комплекса мер продуманного применения новых технологий и методик сферы торгов и их потенциальное влияние на эффективность во всех его проявлениях. Рассматривая методики текущего периода и механизмы «завтрашнего дня» в свете задач государственной экономической политики России, субъекты сферы закупочной политики смогут лучше предвидеть их последствия и развивать их таким образом, чтобы использовать преимущества, снижая возможный вред.

Чтобы по достоинству оценить систему минимизации рисков контактной экономики РФ, рассмотрим ретроспективу элементов системы, позволяющую переходить от одного эволюционного этапа к другому, и систематически анализировать эффекты, связанные с данными переходами. В данной работе мы ограничимся двумя новейшими этапами: минимизация рисков закупочной политики 2005-2013 гг. и безрисковые технологии 2014-2015 гг.

Закупочная политика 2005 -2013 годов Российской Федерации эволюционировала в условиях мирового финансового кризиса и его последствий, что не могло не сказаться на ее содержании [3]. Так, к инструментам защиты заказчиков от недобросовестных поставщиков, в том числе и при демпинге, можно отнести следующие:

1. Внесение поставщика, не исполняющего своих обязательств, в реестр недобросовестных поставщиков. Подобная мера позволяла ограничить

участие поставщика в публичных закупках государства на два года. Основаниями для внесения законодательством предполагались два основных случая – уклонение от заключения контракта по итогам проведенной публично закупки и неисполнение установленных условий контракта.

2. Отказ участнику процедуры закупки в дальнейшем участии в случае обнаружения фактов предоставления заведомо ложной или недостоверной информации, подлога документов, недобросовестного исполнения условий закупки. Подобная ситуация является основанием для внесения поставщика в реестр недобросовестных поставщиков.

3. Установление обеспечения заявки на участие в торгах. Однако обязательным это требование было только для открытых аукционов в электронной форме, для открытых конкурсов данное требование оставалось на усмотрение заказчика, для запросов котировок не предполагалось применение данной нормы.

4. Установление обеспечения исполнения контракта, которое также применялось только к более сложным процедурам – конкурсам и аукционам. Данное требование являлось гарантией со стороны поставщика исполнения контракта в полном объеме и в установленный срок. Следует отметить, что форма предоставления обеспечения в течении данного этапа претерпела некоторые изменения, в связи с выявлением существенных нарушений закона и перехода некоторых видов обеспечения в соблюдение некой ничем не подтверждаемой формальности.

5. Описание заказчиком потребности по заранее оговоренным условиям. Техническая часть любой документации в соответствии с нормами законодательства устанавливала минимальное качество продукции. Характерно, что именно этот инструмент становился наиболее популярным предметом споров и жалоб на ограничение конкуренции. В соответствии со сложившейся судебной практикой.

6. Определение условий проекта контракта, включая размер аванса, поэтапность процедуры, порядок и сроки приемки результатов, необходимость проведения экспертизы, передача документов, подтверждающих качество результатов, а также определение неустойки, уплачиваемой поставщиком за просрочку исполнения взятых на себя обязательств. По последнему

основанию закон предусматривал, что в случае просрочки исполнения поставщиком (исполнителем, подрядчиком) обязательства, предусмотренного государственным или муниципальным контрактом, заказчик вправе потребовать уплаты неустойки (штрафа, пеней). Неустойка начисляется за каждый день просрочки исполнения обязательства, предусмотренного контрактом, начиная со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом срока исполнения обязательства. Размер такой неустойки устанавливается контрактом в размере не менее одной трехсотой действующей на день уплаты неустойки ставки рефинансирования ЦБ РФ. Некоторые субъекты РФ в дополнение устанавливали обязанность применения двукратной ставки рефинансирования Банка России в качестве справедливого размера неустойки за нарушение обязательства.

7. Со своей стороны участники имеют право обжаловать действия либо бездействия заказчика, нарушающие их права и законные интересы в административном и судебном порядке.

Все вышеуказанные инструменты достаточно эффективны и исполняют те функции, для которых и были внедрены в закупочный процесс. Однако, с точки зрения институциональной теории не случайна потребность в видоизменении достаточно эффективных инструментов. Исследователи 20-го века пришли к выводу, что организация деятельности часто сопровождается дисфункциональными последствиями. Причина кроется в «привыкании», то есть адаптации всех элементов системы к данному инструментарию и, как следствие, наблюдается рост попыток нарушения установленных норм и увеличения ситуаций прямого риска. Все указанные обстоятельства привели к переходу на новый уровень управления.

Говоря о безрисковых технологиях 2014-2015 годов отметим что большая часть вышеперечисленных инструментов претерпела изменения с учетом выявленных в процессе применения недостатков и пробелов в их управлении [2]. Рассмотрим применяемые с текущего года механизмы подробнее.

1. Внесение поставщика, не исполняющего своих обязательств, в реестр недобросовестных поставщиков, куда по-прежнему включается информация об участниках закупок, уклонившихся от заключения контрактов, о поставщиках, с которыми контракты расторгнуты по решению суда или в

случае одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта в связи с существенным нарушением ими условий контрактов. Вносимая в реестр информация с 2014 года более обширна и дает больше оснований для минимизации рисков заказчика.

2. Отказ участнику процедуры закупки в участии при предоставлении недостоверной информации так же остается в качестве эффективной технологии отказа от сделки с высокой степенью риска.

3. Установление обеспечения заявки на участие в торгах. С текущего года предоставление обеспечения заявки в денежном выражении является обязательным и для всех видов конкурсов и для электронного аукциона, что позволяет «отсеивать» недобросовестных участников.

4. Установление обеспечения исполнения контракта, которое с 2014 года применимо не только к конкурсам, аукционам, но и к более простым процедурам.

5. Описание заказчиком потребности по заранее оговоренным условиям. Усложнены условия описания продукции в технической части документации, минимизация рисков получения некачественной продукции реализуется через подробное описание, обоснование и информирование о потребности заранее и в полном объеме.

6. Определение условий проекта контракта, причем также по усовершенствованной процедуре по сравнению с предыдущим этапом.

7. Критерии оценки заявок при определении победителя конкурсов (открытый конкурс, двухэтапный конкурс, конкурс с предварительным квалификационным отбором) и запроса предложений. Порядок и условия оценки позволяют заказчику минимизировать риск получения некачественных услуг или заключения контракта не более невыгодных условиях.

8. Процедура защиты прав и законных интересов в административном и судебном порядке остается в практически в неизменном виде. Оговорены дополнительно несколько выявленных в результате анализа судебной практики пробелов закона.

Таким образом, контрактную экономику нельзя представлять на условиях непересекаемости, неперекрываемости содержимого элементов, образующих целостную систему управления. Контрактная сфера, несомненно,

является ядром современного хозяйства, учет создаваемых в настоящее время условий для ее управления позволит поддерживать задачу оптимизации и роста показателей эффективности, значительно облегчая идентификацию, систематизацию и использование существующего набора элементов данной системы. Реализация представленной совокупности современных технологий включает определенные технические проблемы, которые следует решить, чтобы сделать технологию жизнеспособной; однако ни одна из этих проблем не представляется непреодолимой.

Библиографический список.

1. Акулов В. Б. Теория организации: учебное пособие / Акулов В. Б., Рудаков М. Н / Internet: [http:// media.karelia.ru / ~resource / econ / Teor_org / intro.htm](http://media.karelia.ru/~resource/econ/Teor_org/intro.htm) (дата обращения 10.01.2015)
2. Медякова Е.М. Закупочная политика как основа контрактной экономики России // Материалы X Международной научно-практической конференции. «Современные научные достижения» -2014 (27.01.2014-05.02.2014). Прага, Чешская Республика: «Education and Science», стр. 70-74
3. Медякова Е.М. Система контрактного управления публичными закупками в России// Материалы научной конференции «Теория и практика актуальных научных исследований/ Teoria i praktyka-znaczenie badań naukowych» 29.07.2013 – 31.07.2013 Люблин / Lublin, SEKCJA 11. Zarządza nia . Marketing.(Менеджмент. Маркетинг), стр.28-31

