

**MATERIALS OF THE FIRST
INTERNATIONAL RESEARCH
AND PRACTICE CONFERENCE**

**«WORLD ECONOMY, FINANCES
AND INVESTMENTS:
modern view on the actual problems»
(20-21 November 2012)**

Donetsk 2012

УДК 339.9, 330.101, 336.6
ББК 65.05

П78 Materials of the I International research and practice conference «World economy, finances and investments: modern view on the actual problems», 20-21 November 2012 // Scientific journal «Aspect». – Donetsk: «Tsyfrovaya tipografia» Ltd, 2012. – 246 p.

Conference materials «World economy, finances and investments: modern view on the actual problems» held on 20-21 November 2012 were published in the collection selectively.

The articles are published in author's edition. Authors bear responsibility for the scientific quality of the materials independently.

Conference organizers:

Georgy Ivanovich Peshchero – Chairman of Organizing Committee, Doctor of Military Sciences, Professor, Head of the sub-department «Social sciences and state administration» of the Moscow State Regional University (the city of Moscow, Russia);

Elena Yuryevna Rudneva – Vice-chairman of organizational committee, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of «Enterprise Management» of the Automobile and Road Institute of Donetsk National Technical University (the city of Gorlovka, Ukraine);

Alexander Vladimirovich Glichev – Doctor of economic sciences, professor; member of the International guild of professionals of quality, honoured worker of science and technique of Russian Federation, honoured president of European organization of quality, member of governmental commission on awarding of bonus of government of Russia in area of quality;

Vladimir Ivanovich Tarasov – Doctor of economic sciences, professor; head of the sub-department «Banking and Financial Economics» or the Economics Faculty of the Belarusian State University (the city of Minsk, Belorussia);

Ternavskaya Inna Borisovna – Candidate of Economic Sciences, Lecturer of the sub-department of «Economics», Faculty «Economics and Entrepreneurship» of the Uman National University of Gardening (the city of Uman, Ukraine);

Parhomenko Ljudmila Andreevna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of «Economics», Faculty «Economics and Entrepreneurship» of the Uman National University of Gardening (the city of Uman, Ukraine);

Roman Yuryevich Zaglada – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of «Enterprise Management» of the Automobile and Road Institute of Donetsk National Technical University (the city of Gorlovka, Ukraine);

Mikhail Alexandrovich Mironov – Head of the department of Property Rights of the «Industrial Union of Donbas» (the city of Donetsk, Ukraine);

Artem Sergeevich Kravnenko – Leading Specialist of the Company «TeleTRADE»;

Alexandr Nikolaevich Gotz – Doctor of Engineering Sciences, Professor of the sub-department «Heat engines and power plants» of the Stoletov's Vladimir State University (the city of Vladimir, Russia), honored mechanical engineer, full member of the Russian Academy of Transport, associate member of the Russian Academy of Natural Sciences;

Andrey Borisovich Novikov – Doctor of Law, Professor of the sub-department «Legal regulation of Economics» of the Saint Petersburg State University of Economics and Finance (the city of Saint Petersburg, Russia);

Elena Aleksandrovna Andreenko – Candidate of Historical Sciences, Associate Professor of the sub-department «Humanities and social sciences» of the branch of Kuzbass Gorbachev State Technical University (the city of Novokuznetsk, Russia);

Evgenia Vladimirovna Kuznetsova – Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor, Deputy Director for scientific work of the Branch of the University of Management «Tradition and innovation of modern business» (the city of Naberezhnye Chelny, Russia).

Official web-site: <http://asconf.com/>
e-mail: info@asconf.com

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ НЕ ПРАВОВОЇ СВОБОДИ ЯК НАСЛІДОК ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕСУ І ВЛАДИ

О.М. Моїсеєнко

Харківський Гуманітарний Університет
«Народна українська академія»,
м. Харків (Україна)

У статті досліджується проблема взаємодії бізнесу і влади на економіко-політичному ринку як особливої моделі взаємин, що об'єктивно визначає виникнення корупційних відносин. Аналіз моделі проведено з позицій інституційної теорії, що дало можливість визначити фактори, які ведуть до корупційних контактів і намітити шляхи вирішення даної проблеми.

Ключові слова: бізнес, чиновники, взаємодія, транзакційні витрати, корупція.

Постановка проблеми. Будь-яка модернізація економіки тісно пов'язана із створенням інститутів розвитку, що сприяють формуванню нового потенціалу економічного зростання. У формуванні інститутів розвитку беруть участь адміністратори розвитку, як особливий тип чиновників, так і бізнес в особі вищих менеджерів і/або стратегічних власників, які вступають у різного типу взаємовідносини з представниками бюрократії для забезпечення ефективного функціонування свого бізнесу. Даний тип взаємин є особливим типом взаємодії, у процесі якого виникають передумови для виникнення корупції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми прийняття економічних і політичних рішень у процесі взаємодії влади і бізнесу присвячені роботи [1; 2; 3; 4; 5]. Однак, проблема корупції як наслідок інституціональної структури ринку і ринкових відносин на сьогодні залишається недостатньо вивченою проблемою інституційної теорії.

У зв'язку з цим **метою** публікації є дослідження проблеми інституціоналізації не правової свободи (корупції) як наслідку тісних взаємних контактів представників бізнесу і владних структур, виявлення ролі, яку відіграють дискреційні повноваження і монопольне положення чиновника у виникненні корупції, а також виявлення мотивів, якими керується економічний агент при укладанні корупційної угоди.

Результати дослідження. В економічній системі кожен її агент займає певні владні позиції, які використовує для максимізації своєї корисності у процесі взаємодії з іншими агентами. Будь-який агент економічної системи є також і об'єктом влади, тобто об'єктом зовнішнього примусу.

Залежно від характеру носіїв владних позицій в економічній системі автор виділяє такі основні форми влади: державна влада, влада споживачів, влада фірми (корпоративна влада), внутріфірмова влада, влада економічних коаліцій (профспілки, спілки підприємців, які лобіюють групи та ін.), фінансова влада, влада міжнародних економічних і політичних суб'єктів. Різні форми влади не

існують ізольовано і незалежно одна від одної, вони взаємодіють, взаємопроникають і «переплітаються» між собою.

Саме владні відносини, на думку автора, є тією основою, на якій формується економіко-бюрократичний ринок, який можна охарактеризувати як гібрид політичного ринку, на якому приймаються колективні рішення про фінансування і виробництво суспільних благ, суб'єктами якого виступають представники влади, і ринкового господарства, у всій його інституційній повноті, представниками якого є бізнес структур, різні групи впливу, які забезпечують прийняття необхідних політичних рішень.

У багатьох дослідженнях, присвячених корупції, виділяються такі причини її виникнення, як широкі повноваження чиновників, невідповідність статусів громадян і чиновників або ж низькі матеріальні стимули чиновників до виконання своїх обов'язків. Іншими словами, прямо або побічно, виникнення корупції пов'язується переважно з чиновником.

Така концентрація уваги на чиновника призводить до того, що корупція досліджується переважно з боку пропозиції корупційних послуг чиновниками. Справжні ж причини виникнення корупції залишаються поза увагою дослідників. Наслідком такого одностороннього підходу до вивчення корупції є те, що пропоновані заходи щодо її запобігання залишаються малоефективними.

При аналізі корупції, на думку автора, необхідно враховувати те, що в загальному випадку корупційна угода передбачає наявність двох сторін: чиновника і агента корупційної угоди. Тому кількість корупційних угод обумовлюється не лише пропозицією, але і попитом на корупційні послуги чиновників. Таким чином, ігнорування інтересів агента при укладенні корупційної угоди є неприпустимим теоретичним спрощенням.

Інституційна структура будь-якого суспільства передбачає наявність бюрократичної ієрархії, що припускає, як мінімум, наявність вищих чиновників або контролюючих органів, куди може звернутися агент у разі вимагання з боку чиновника. Отже, можна вважати, що у економічного агента, крім дискреційних повноважень і монопольного становища корумпованого чиновника, існують додаткові причини для укладення корупційної угоди. По-перше, економічний агент сам зацікавлений в укладенні корупційної угоди, розраховуючи, таким чином, отримати перевагу при розподілі ресурсів або зменшити планку бюрократичного бар'єру. По-друге, корупційна угода нав'язується економічному агенту чиновником, який перевищує свої повноваження. Економічний агент не зацікавлений в укладенні корупційної угоди, оскільки в даному випадку він не отримує від укладення корупційної угоди ніяких додаткових переваг.

Здійснення трансакцій передбачає проходження різного роду бюрократичних процедур, що для економічного агента пов'язано з ненульовими витратами – трансакційними витратами бюрократичних процедур. Рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур, з яким стикається агент, залежить від ефективності сформованих формальних правил, які визначають як кількість бюрократичних процедур, які повинен пройти економічний агент, так і складність їх проходження. У разі неефективності діючих формальних правил

агент стикається з численними бюрократичними процедурами, неузгодженістю висунутих йому вимог і, як наслідок, з високим рівнем трансакційних витрат бюрократичних процедур, що є стимулом до укладення корупційної угоди. З другого боку, однією з функцій чиновника є контроль за дотриманням вимог формальних правил. У разі неефективних, неузгоджених формальних правил у чиновника є достатньо можливостей для їх інтерпретації та визначення таким чином, якою мірою агент повинен дотримуватися вимоги формальних правил. У результаті в сторін корупційної угоди є як мотиви, так і можливості для укладання корупційної угоди.

У розглянутому випадку економічний агент зацікавлений у корупційних послугах чиновника і згоден заплатити чиновнику хабар за надані їм «послуги». Чиновник, надаючи агенту корупційні послуги, діє виключно в межах своїх повноважень, обумовлених формальними правилами, які склалися в суспільстві. Непрозорість формальних правил, що проявляється у заплутаності законодавства, його суперечливості, неузгодженості і в деяких випадках відсутністю правової урегульованості деяких питань, призводить до того, що у більшості випадків інтерпретація законодавства знаходиться у веденні чиновника.

Тому необхідно визнати, що право інтерпретації законодавства на власний розсуд чиновником дає йому широкі можливості для примусу економічного агента укласти корупційну угоду. Зіткнувшись із вимаганням з боку чиновника, економічний агент може укласти з ним корупційну угоду, як один із способів вирішення проблеми. З іншого боку, якими великими не були б дискреційні повноваження чиновника, у економічного агента існують шляхи для вирішення ситуації, що склалася у відповідності з діючими формальними правилами.

Враховуючи вище викладене, можна зазначити, що неефективність формальних правил призводить до того, що економічний агент або сам зацікавлений в укладенні корупційної угоди через високі трансакційні витрати бюрократичних процедур, або витрати з подолання хабарництва з боку чиновника перевищують розміри хабара. Таким чином, наявність корупції – це в значній мірі результат свідомого вибору економічного агента, який прагне мінімізувати витрати взаємодії з бюрократичною системою.

Висновок. Підводячи підсумок вищезазначеного, можна зробити наступні висновки. По-перше, корупційна угода передбачає наявність двох сторін: чиновника і агента корупційної угоди. По-друге, економічний агент, приймаючи рішення про укладення корупційної угоди, керується насамперед прагненням мінімізувати рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур, а чиновник, володіючи дискреційними повноваженнями, здатний впливати на те, якою мірою клієнт повинен дотримуватися вимог формальних правил, збільшуючи або зменшуючи для агента рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур.

Отже, як і рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур, так і наявність дискреційних повноважень чиновника обумовлені формальними правилами, тому політика попередження корупції повинна ґрунтуватися на

підвищенні ефективності формальних рамок, що дозволить одночасно зменшити як стимули, які спонукають економічного агента до укладення корупційної угоди, так і можливості чиновника надавати корупційні послуги.

Література

1. Афанасьев М. Качество государства – главная проблема России / М.Афанасьев // Прогнозис. – 2008. – № 1. – С. 220–232.
2. Гайнутдинов Р.И. Модели взаимодействия бизнеса и государства в глобализирующемся мире: сравнительный анализ / Р.И. Гайнутдинов // Проблемы современной экономики. – 2006. – №1. – С. 121 – 124.
3. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / Я.А. Жаліло, І.М.Акімова, Д.В. Ляпін та ін. – К.: НІСД, 2007. – 124 с.
4. Сытин С. Российская бюрократия и государственная политика / С.Сытин // Свободная мысль. – 2010. – № 3. – С. 171–185.
5. Чирикова А. Бизнес как субъект социальной политики в современной России / А. Чирикова // Общество и экономика. – 2006. – № 9. – С. 116 – 117.

КООПЕРИРОВАНИЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО – ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

А.Ф. Данилюк, А.Г. Грибинча
Международный Независимый Университет Молдовы,
г. Кишинэу (Молдова)

Главной задачей кооперирования и международного сотрудничества, является интегрирование отдельных государств в международное и, в первую очередь, в европейское сообщество. Осуществление данного возможно за счёт повышения уровня самосовершенствования, гармонизации национальных тенденций развития научного, технологического производственного потенциала и услуг в соответствии с установленными международными тенденциями; повышения эффективности и результативности научно-исследовательской и инновационной деятельности в области производства и услуг путем изучения современных тенденций менеджмента международных проектов.

Постановка проблемы. Обеспечение многосторонних международных экономических отношений вытекают из необходимости решения глобальных проблем, с которыми приходится бороться человечеству. Проблемы планетарного масштаба, такие как внешний долг, продукты питания, окружающая среда, особенность отсталого развития глобальных решений, предполагает на практике участие и сотрудничество всех стран мира, согласование их вклада и усилий для наиболее эффективной деятельности.

Анализ исследований и публикации. Проблематике кооперирования и международного сотрудничества посвящены труды многих ученых, т.к. эта проблема видится экономистам, как основа и залог устойчивого экономического развития любой страны. Авторов эта тематика привлекает своей актуальностью для Республики Молдова – развивающегося и возрождающегося постсоветского государства.

Целью публикации является освещение проблемы и привлечение внимания как научного мира, так и общественности для поиска общих граней для многостороннего сотрудничества и взаимовыгодного устойчивого экономического развития государств.

Основные результаты исследования. По сравнению с двусторонними международными отношениями, классической моделью сотрудничества, многосторонние же отношения предоставляют новые возможности взаимовыгодной экономической деятельности, внося большую стабильность в межгосударственные отношения и, особенно, значительно уменьшают риск деловых столкновений [1].

Всё чаще ученые экономисты задаются вопросом о том, какова же взаимосвязь между многосторонностью и двусторонностью отношений, являются ли они антагонистическими явлениями или, напротив, взаимозависимыми.

Основываясь на принципах кооперирования, соблюдая национальный суверенитет и независимость государств, многосторонность ведет равенству в

партнерских отношениях, предоставляет равные возможности развития государства, независимо от степени его экономического и социального развития. По мнению авторов при таком положении дел оно не может означать потерю национальной особенности, автоматически определяя появление политических формаций типа «Мировые сообщества». Таким образом, многосторонность отношений призвана обеспечить полное соблюдение суверенного права каждого из государств-участников, каждое из которых подпишется на двусторонние отношения. Говоря о совместимости многосторонности и двусторонности в экономических отношениях между государствами, приходим к выводу, что выгодная взаимосвязь для всех мировых государств будет проявляться столько времени, сколько будут строго соблюдаться принципы международного права [2].

Авторы настаивают на утверждении, что международное экономическое сотрудничество является самой современной и самой справедливой формой взаимодействия государств. Международное кооперирование, являющееся по своей сути «классическим» международным экономическим потоком, имеет ряд особенностей, которые обособляют его в составе мирового экономического движения, а именно:

1. Кооперирование и международная торговля не пересекаются. Благодаря совместным действиям, взаимный обмен деятельностью между разными экономическими агентами не ограничивается лишь коммерческой сферой деятельности, договорами о купле-продаже, и распространяются на некоторые области экономики. Иначе говоря, международное экономическое сотрудничество представляет собой комплекс потоков (инвестиций, технических знаний, изделий);

2. В отличие от международной торговли, которая в определенных ситуациях обладает дискриминационным характером, международное экономическое кооперирование, по своей натуре, исключает неравенство в отношениях между государствами;

3. Если внешние инвестиции капитала привели, в определенных ситуациях, к нарушению независимости и национального суверенитета некоторых из мировых государств, кооперирование же, напротив, подразумевает и стремится к соблюдению всех принципов международного права;

4. Авторы настаивают на мнении, что по мере своего развития, международное экономическое сотрудничество не вносит изменения в уже существующие потоки, а, напротив, способствует их развитию;

5. Основываясь на взаимовыгодных отношениях, лишенных дискриминации, для всех участников, независимо от социального положения или от степени экономического развития, международное кооперирование способствует устранению пробелов в современном мире;

6. Сотрудничество, по своей сути, вносит в отношения между странами элементы преемственности и стабильности. Таким образом, создаются условия для ограничения негативного влияния конъюнктурных факторов для роста значимости сознательного фактора [3].

Таким образом, авторы пришли к мнению, что международное кооперирование и сотрудничество основываются на следующих принципах:

- взаимодополняемость и согласование международного сотрудничества с национальными программами;
- влияние международного сотрудничества в процессе решения проблем международного кооперирования, в наибольшей степени, на национальную экономику;
- существование преимуществ научного, технологического, экономического или взаимно соизмеримого коммерческого характера;
- внедрение в современные сети на национальном, европейском и международном уровне;
- привлечение иностранных научно-исследовательских ресурсов и внешнее использование национальных результатов, в том числе в развивающихся странах.

Вывод. В заключение, исходя из вышесказанного и основываясь на изученных научных материалах в данной области, авторы пришли к мнению, что главной задачей кооперирования и международного сотрудничества, является интегрирование отдельных государств в международное и, в-первую очередь, в европейское сообщество. Осуществление вышесказанного возможно за счёт повышения уровня самосовершенствования, гармонизации национальных тенденций развития научного, технологического производственного потенциала и услуг в соответствии с установленными международными тенденциями; повышения эффективности и результативности научно-исследовательской и инновационной деятельности в области производства и услуг путем изучения современных тенденций менеджмента международных проектов.

По мнению авторов, основными целями международного кооперирования и сотрудничества можно назвать следующие:

- ◆ укрепление национальных научно-исследовательских возможностей в производстве и оказании услуг, повышение эффективности использования научно-технологического потенциала и внедрения результатов;
- ◆ получение научно-технологического превосходства на национальном уровне в контексте глобализации;
- ◆ внесение значительного вклада в достижение конкретных политических целей в определенных секторах национальной экономики в области внешней политики;
- ◆ стимулирование участия иностранных специалистов в национальных программах по исследованию и развитию сферы производства, услуг, и т.д.;
- ◆ повышение уровня образования и уровня жизни населения отдельных стран;
- ◆ поощрение участия национальных специалистов в международных программах;

◆ расширение сотрудничества предприятий и организаций в партнерских отношениях на европейском и евро-атлантическом уровне, с целью получения значительных преимуществ для стран-участников;

◆ облегчение доступа в престижные научные центры и в научно-технологические центры, организованные на предприятиях, с целью получения научных и технологических знаний европейского и мирового уровня, для их дальнейшего использования в национальных проектах;

◆ стабилизация и утверждение национального потенциала на международном уровне;

◆ создание современной концепции организации и менеджмента в области производства, услуг, научно-исследовательских инноваций и их интегрирования в рыночную экономику с целью устойчивого социально-экономического развития государства.

Литература

1. Luțaș M., Călea S. Economie europeană / Ed. Imprimeria Ardealul. - Cluj-Napoca, 2005. – 237 p.

2. Gribincea A., Daniliuc A. Oportunitățile de aderare a Republicii Moldova la Uniunea Europeană prin prisma politicii economice de vecinătate. În: Rolul euroregiunilor în dezvoltarea durabilă în contextul crizei mondiale / Ed. Tehnopress. - Iași, 2012. – 194 p.

3. McCarthy, Dennis M. P. International Economic Integration in Historical Perspective. - Routledge, 2006. – 413 p.

НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОМОЩИ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

В.А. Васюренко

Харьковский национальный экономический университет,
Харьков (Украина)

Проанализированы существующие методы финансового контроля, очерчены особенности применения методов финансового контроля при осуществлении внешнеэкономической деятельности, сделаны выводы о возможностях повышения эффективности осуществления ВЭД при помощи методов финансового контроля.

В современных условиях хозяйствования происходят значительные процессы европейской интеграции, что обуславливает изменение общей парадигмы осуществления внешнеэкономической деятельности в Украине. При этом, внешнеэкономическая деятельность для достижения поставленных предприятием результатов должна быть постоянной, то есть динамика

показателей ее развития должна быть предсказуемой.

По мнению автора, для обеспечения устойчивости развития внешнеэкономической деятельности необходимо обеспечивать надлежащий контроль за процессом ее осуществления. Основным принципом, который должен лежать в основе финансового контроля внешнеэкономической деятельности является разграничение внутреннего финансового контроля внешнеэкономической деятельности и внешнего финансового контроля внешнеэкономической деятельности (рис.1).

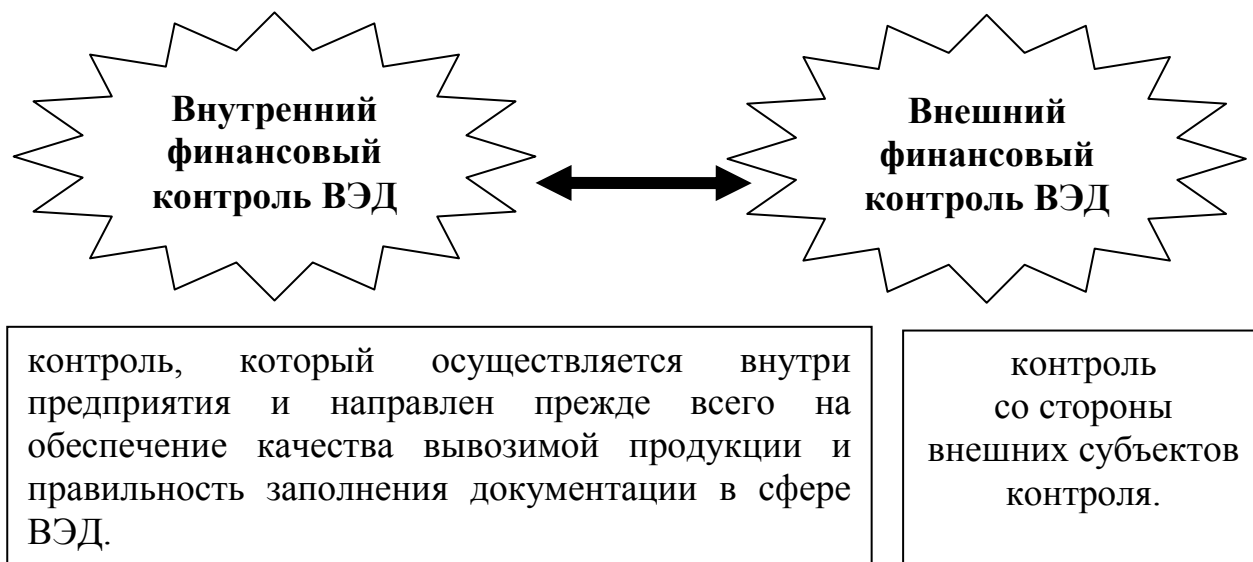


Рис.1. Основной принцип финансового контроля ВЭД

Внешний финансовый контроль ВЭД должен определять, каким образом осуществляется внутренний финансовый контроль ВЭД, включая методы предварительного контроля.

За создание и функционирование структуры внутреннего контроля отвечает руководство подконтрольных органов, которые осуществляют ВЭД.

Внутренний контроль является инструментом управления, что позволяет руководству подконтрольных субъектов хозяйствования проверить состояние выполнения соответствующих задач, осуществить ряд мероприятий с целью повышения эффективности и результативности внешнеэкономической деятельности.

Контроль осуществляется в процессе деятельности и подразделяется на предварительный, текущий и последующий.

Целью внутреннего финансового контроля ВЭД является предоставление независимых рекомендаций и консультаций, направленных на совершенствование внешнеэкономической деятельности подконтрольных объектов, повышения эффективности процессов управления, содействие достижению целей такими органами.

Внешний финансовый контроль ВЭД осуществляется с целью обеспечения законности осуществления ВЭД.

По мнению автора несмотря на четкое разделение внешнего и внутреннего контроля необходимо обеспечить их взаимодействие и именно взаимосвязь внешнего и внутреннего финансового контроля внешнеэкономической деятельности обеспечит построение системы финансового контроля внешнеэкономической деятельности.

При этом необходимо четкое разграничение и адаптация методов, характерных для внешнего контроля внешнеэкономической деятельности к внутренней среде функционирования предприятия и методикам, свойственным внутренним подразделениям предприятия при выполнении ними контрольных процедур. Авторское виденье данного вопроса изображено на рис. 2.

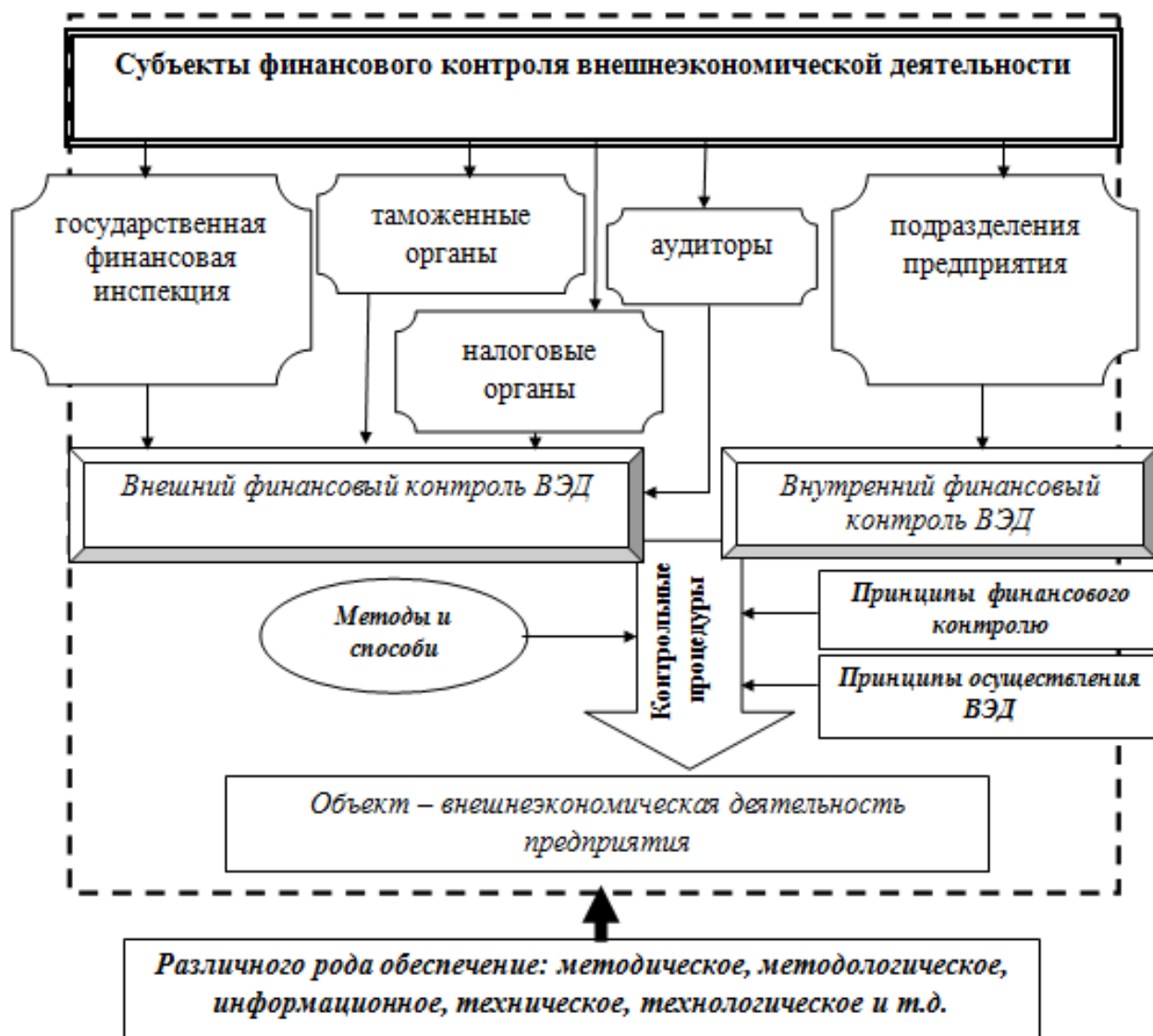


Рис. 2. Система финансового контроля внешнеэкономической деятельности (обобщено автором)

Однако на сегодняшний день необходимо отметить существующие недостатки в действующей системе финансового контроля внешнеэкономической деятельности (рис.3)



Рис.3. Недостатки в действующей системе финансового контроля внешнеэкономической деятельности и влияющие на них факторы

Понятийная база финансового контроля ВЭД требует немедленного уточнения: перепутано базовые понятия: финансовый контроль, финансовое управление, государственный финансовый контроль, не определена система финансового контроля ВЭД, четко не разграничены внутренний контроль и внешний контроль как две отдельные системы, деятельность которых должна быть согласована, не уточнено принципы и методы осуществления финансового контроля ВЭД, и т.д..

Вместе с тем именно от совершенства теоретического обоснования и от осведомленности специалистов по этому поводу зависит не только результативность контрольных мероприятий, но и устойчивость и эффективность развития связей Украины с другими странами.

Второй фактор, который оказывает негативное влияние состоит в том, что в настоящее время очерченная система в Украине частично учитывает основные принципы систем финансового контроля в странах ЕС, с которыми собственно говоря и осуществляет Украина свою внешнеэкономическую деятельность и каждый отдельный субъект хозяйствования как субъект осуществления такой деятельности.

Система финансового контроля ВЭД в Украине не имеет достаточного научного обеспечения в части внедрения в практику современного отечественного и зарубежного опыта, разработки и реализации новейших информационно-программных проектов, удовлетворения потребностей в подготовке кадров и повышении их квалификации для осуществления надлежащего контроля за законностью внешнеэкономической деятельности.

Кроме того следует отметить необходимость обеспечения согласованности функций отдельных субъектов выполнения контрольных полномочий в ведении внешнеэкономической деятельности: на сегодняшний день крайне необходимы методические разработки и научные предложения в сфере обеспечения внешнеэкономической деятельности с одновременным применением методов финансового контроля.

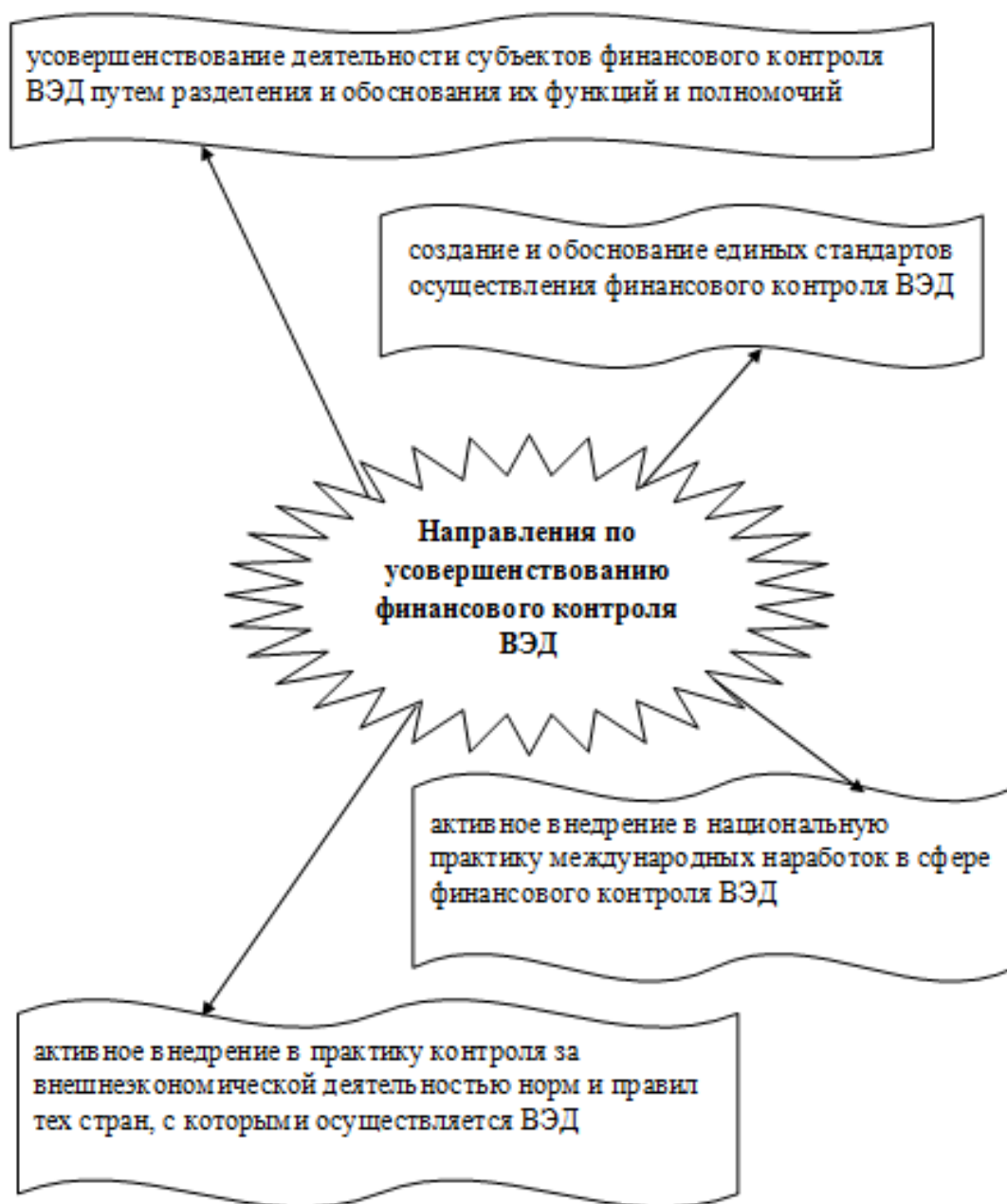


Рис. 4. Направления по усовершенствованию финансового контроля ВЭД

Именно с учетом очерченного выше может быть достигнут надлежащий уровень внешнеэкономической деятельности и что немаловажно – могут быть достигнуты показатели внешнеэкономической деятельности именно те, к которым стремится предприятие.

В связи с этим, может быть предложен ряд некоторых последовательных мероприятий по усовершенствованию финансового контроля внешнеэкономической деятельности (рис.4).

Предложенные направления по усовершенствованию финансового контроля ВЭД и их внедрение могут значительно улучшить общее состояние финансового контроля данного направления деятельности хозяйствующих субъектов в Украине.

Таким образом, научной новизной данного исследования является обоснование современных проблем в ведении внешнеэкономической деятельности и предложение мероприятий по обеспечению стабильности внешнеэкономической деятельности.

При этом в качестве направлений дальнейших исследований можно обозначить необходимость разработки механизма осуществления внешнеэкономической деятельности на финансовом рынке.

Список литературы

1. Васюренко В.О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств: теоретичне узагальнення та прикладний аналіз: Монографія / Васюренко В.О. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 100 с.
2. Васюренко В.О., Синюгіна Н.В. Фінансова безпека зовнішньоекономічної діяльності підприємства // Економіка розвитку, №3 (63), Харків, Вид.ХНЕУ, 2012. – С.60-64
3. Дікань Л.В., Васюренко В.О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні узагальнення щодо сутності та змісту // Ліберманівські читання – 2010: економічна спадщина та сучасні проблеми: Монографія / Під заг.ред.д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В.С., д-ра екон. наук, проф. Кизима М.О., канд. екон. наук, доц. Зими О.Г. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 427 – 440
4. Єпіфанов А. О. Лібералізація руху капіталу в ході євроінтеграції : досвід країн Центральної Європи : монографія / А. О. Єпіфанов, С. М. Козменко, М. І. Макарєнко. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 109 с.
5. Луцька Н. І. Розвиток регіональних тенденцій зовнішньоекономічної діяльності України / Н. І. Луцька // Економіка та держава. – 2008. – № 1. – С. 32–33.

UKRAINE INTEGRATION TO EUROPEAN UNION

A.A. Virkovs'ka

Ternopil national economic university,
c. Ternopil (Ukraine)

In the article the basic premises and concepts of Ukraine`s integration into the European Union are defined.

Nowadays, trade and economic cooperation between Ukraine and the European Union are developing very dynamically. Year by year, bilateral trade turnover and foreign direct investment from the EU to the Ukrainian economy are steadily increasing. Now the enlarged European Union is the largest trade partner of Ukraine (32,8 percent of Ukraine total external trade turnover). In the commodity structure remain tendencies of our country to export mainly raw materials and basic commodities and imports from the European Union of industrial, mechanical and chemical products with higher value added. These trends were exacerbated after a significant reduction of import tariffs, when Ukraine joined the WTO (2008). They may have a negative impact on the domestic economy after further liberalization of relations within the deep and comprehensive free trade area (FTA) with the EU. The main problem of FTA is specialization: a new country is dictated what products it can produce to the market in this zone and which are not.

Pragmatic EU interests in the strategy of «neighborhood» towards Ukraine are determined by several factors: the formation of its eastern border zone stability and security; lack in EU a clear and coherent vision of a European integration process, as well as the overall vision of the future United Europe [2, p. 327]. Enlarged EU itself can not determine the best option approved the next stage of deepening European integration. Under present conditions, the EU is not ready to accept into their ranks of new states, including Ukraine [1, p. 45]. Integration can be done by favorable domestic (economic reforms, political stability) and external factors (successful reforms in the EU).

The adopted strategy of Eastern Partnership can help Ukraine to develop its own path and methodology of successful integration into the EU. Among modern approaches to European integration we may allocate three basic concepts:

1) «the last frontier», which leans conservative part of the EU political elite. Its main thesis is that Europe «is tired» of expansion;

2) «long-term convergence», which recognizes the possibility of joining the EU eastern neighbors. For Ukraine it is a variant of the Eastern Partnership and the convergence of European countries by gradually expanding cooperation;

3) «Wider Europe», which takes into account the existence of two major political and economic gravity centers – the EU and Russia. The idea of creating a «Common European Economic Space» provides a strong form of cooperation in such spheres as economy, security, science and culture that define its minimized

institutional character. Ukraine place in this concept, from a geopolitical point of view is a «frontier» country – both for the European space, and Eurasian [3].

Thus, our country belongs to intersystem periphery, which affected the interests of both geopolitical entities. Ukraine in this configuration can perform a unique function of consolidating factor pan-European space. Unity latter depends on the absence of confrontation between major centers, and competition for influence in Ukraine is the subject of their geopolitical confrontation. Thus, the only choice by Ukraine direction policies that avoid unilateral orientation to one of the centers will save this configuration potential confrontation. This is an opportunity of our country to monitor the success of a project «Wider Europe».

The development of relations between Ukraine and the European Union needs: achieving relevant quality characteristics, macroeconomic stability and improving the economy of our country; the conditions necessary for entry into the EU; the implementation of European standards in the economy, social policy, education, science and technology; the adaptation of Ukrainian legislation to EU development and deepening regional integration, installation and increasing direct contacts with member states and candidate member states [3].

The basic ways to solve joining the single European market problem are: diversification of Ukrainian exports; receiving a status of a market economy from the EU; harmonization of Ukrainian legislation to European standards as a necessary condition for the free trade zone creation.

The last three or four years of Ukraine-European integration policy can be defined on the European side, as a stage of quick change optimistic hopes European Community to disappointment integration rhetoric of Ukraine and the EU aspiration to create the eastern zone of stability around its borders. But in this version, focusing on the integration progress halfway, Europe risks again become a continent of great confrontations. Ukrainian attitude towards European integration processes not undergone substantial changes: it like in the previous stage, describes the prevailing rhetoric of practical reform measures. Thus, it is reasonable to talk about a very significant period during which will be Ukraine preparation for EU membership. During this period, our country will be required: first, to provide dynamic internal development, which is predicted to create reliable mechanisms to overcome potential risks of integration, and secondly, to build a competitive economy capable of stably operate in case of a crisis.

List of Literature Resources

1. Вовканич І. Досвід країн Центральної та Південно-східної Європи на шляху інтеграції в Євросоюз і НАТО // Актуальні аспекти реалізації євроінтеграційних прагнень України: Збірник наук. праць. – Ужгород, 2008. – С. 44–56.

2. Копійка В. В. Європейський Союз: досвід розширення і Україна. – К.: Юридична думка, 2005. – 445 с.

3. Remarks of Commissioner Štefan Füle at the third meeting of the informal Information and Coordination Group of the Eastern Partnership (EaP) in Brussels [Electronic resource] – Access mode:

http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-12-837_en.htm?locale=en – The screen's title

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ВИНА

А.О. Кадуркіна

Одеський національний економічний університет,
м. Одеса (Україна)

У статті висвітлюються такі тенденції сучасного світового ринку вина як стан перевиробництва вина, консолідація фірм галузі та зміна споживацької поведінки. Криза виноробної промисловості України, зростання конкуренції з боку імпортованої продукції на українському ринку є тими факторами, що посилюють необхідність дослідження сучасних тенденцій світового ринку із метою реалізації українськими виноробними підприємствами свого експортного потенціалу.

Вступ. На сьогоднішній день світовий ринок вина динамічно змінюється, а експортери зі всього світу мають вчасно пристосуватися до цих змін задля збереження власної ніші. Питання є особливо актуальним для вітчизняних виноробів, оскільки, незважаючи на наявних власних традиції виноробства, які налічують сотні років, їх продукція залишається низько конкурентною не тільки на світовому ринку, а й активно витісняється імпортованою продукцією та фальсифікатами на власному ринку. Реалізації потенціалу виноробних підприємств має сприяти ефективний та продуманий експорт, що має спиратися на дослідження сучасних тенденцій світового ринку вина.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню тенденцій та стану світового ринку вина було приділено значну увагу в останні роки, власне, вона приділяється цьому питанню постійно, зважаючи на важливість галузі для багатьох країн світу. Серед економістів, що досліджувала дане питання, слід зазначити Кауфмана М.А., Алексеєву О.М., Кисельова В.М., Казанцева А.А., Гайфулину Р.Р., Симонову М.Ю., Ілясову Ю.М. та ін. Серед питань, які вимагають подальшого дослідження, є визначення впливу цих тенденцій на експортерів вина та надання рекомендацій, які можуть використовуватися для здійснення ефективної експортної діяльності.

Метою статті є дослідження основних тенденцій на світовому ринку вина, що включає сфери виробництва, споживання та експорту, а також визначення впливу глобалізації на виноробні підприємства із метою окреслення питань, на які необхідно звертати увагу експортерам виноробної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із ринків у сфері продовольства, що найбільш динамічно розвивається, є світовий ринок вина та виноматеріалів. Він поєднує всі елементи ринкової системи разом із нормативно-правовими актами, що регулюють правила взаємодії на цьому ринку [1, с. 47]. Слід зазначити, що зміни у міжнародному законодавстві у сфері торгівлі продукцією виноробної промисловості, особливо у рамках ЄС, є однією із тенденцій сучасності, які неможливо не враховувати суб'єктам міжнародних економічних відносин.

Як відомо, глобалізація не є новим явищем для торгівлі продукцією виноробної промисловості, і, незважаючи на те, що міжнародна торгівля вином здійснюється вже на протязі тисячоліть, визнання того, що світовий ринок виноградних вин є досить самостійним утворенням, датується лише 90-ми роками 20 ст. Це пов'язано із тим, що до 1990-их років виробництво та споживання вина було досить локалізованим, більшість споживачів вина у всьому світі споживали або продукцію, виготовлену у власній країні, або імпортовану із сусідніх країн. Так Великобританія є традиційним споживачем французького вина. Але ситуація сильно змінилася наприкінці 20 ст., коли відношення обсягу глобального експорту вина до обсягу глобального його виробництва збільшилось з 15% до 25%. Для чотирьох найбільших європейських експортерів вина це співвідношення збільшилось з 20% до 30%, і це вже є вражаючим за історичними мірками, а для експортерів Нового світу (Північної і Південної Америки, Південної Африки, Австралії та Нової Зеландії) співвідношення зросло всього лише з 3% наприкінці 1980-х років до 20 % у 2001 році [2].

Цьому сприяла велика кількість чинників, серед яких можна зазначити такі: зниження торгівельних бар'єрів, рівня логістичних витрат, інформаційна революція, збільшення насаджень виноградників у багатьох країнах, все частіше застосування таких маркетингових заходів просування як організація міжнародних виставок, ярмарків, аукціонів, презентацій, дегустацій вин, підвищення рівня доходів та якості вин, доказ позитивного впливу помірною споживання вина на здоров'я людини тощо [1, с. 48].

Вивчення стану і тенденцій світового ринку вина доречно розпочати із його кількісних характеристик, які, як правило, включають характеристики сукупних площ виноградників, світового виробництва, експорту та споживання продукції виноробної промисловості [3, с. 135].

На сьогоднішній день виноградарством займається 75 країн світу [4, с.44]. За останні 40 років площі, відведені під насадження виноградників невпинно скорочувались [5]. Пов'язано це із мірами по скороченню насаджень виноградників, прийнятими у ЄС (компенсаційна схема ЄС щодо фінансування викорчування виноградників та стимулювання виноградарів відмовлятися від неприбуткових насаджень) та у колишньому СРСР (постанова Центрального комітету КПРС про заходи щодо подолання пияцтва та алкоголізму), зниженням темпів зростання насаджень у Південній півкулі та зниженням темпів росту насаджень у Китаї [6]. Сьогодні найбільші площі під виноградники зайняті у Аргентині, Австралії, Бразилії, Болгарії, Чилі та Китаї,

при чому з цих країн лідерів європейські країни скорочують свої насадження, а Чилі та Китай – збільшують. Зміни у насадженнях виноградників позначились і на світовому виробництві вина, тенденція якого відзначається значними коливаннями (див. рис. 1).

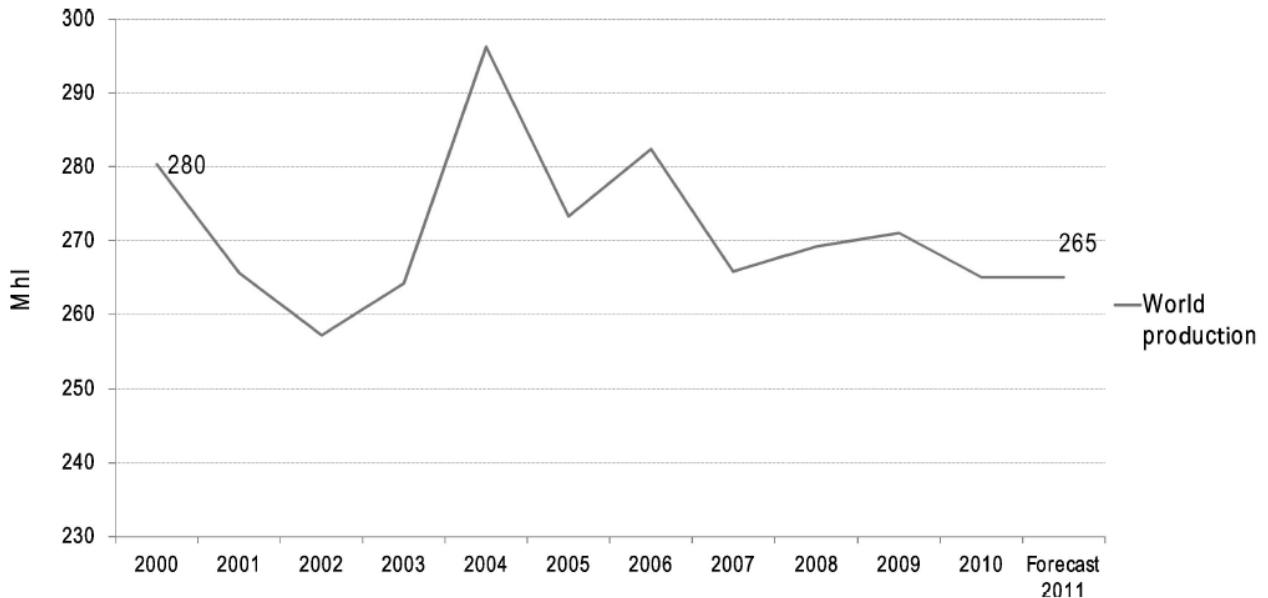


Рис.1 Тенденції світового виробництва вина [5]

До світових лідерів у виробництві вина треба віднести Францію, Італію, Іспанію, США, Аргентину, Китай, Австралію, Чилі, ЮАР та Німеччина; на частку 5 країн-лідерів припадає 60% світового виробництва вина, однак частка світового ринку виробників Старого Світу зменшується з кожним роком за рахунок зростання частки їхніх конкурентів із США, Австралії, Аргентини, Чилі і ЮАР.

Характерною тенденцією світового споживання вина є його зниження: з 1982 по 1993 р. світове споживання впало на 25%, однак, з середини 90-х рр. споживання почало повільно зростати. Причини коливань споживання необхідно шукати в основних країнах виробників: Франція, Італія, Іспанія, Португалія, Аргентина, Греція, де індивідуальне споживання вина скоротилося приблизно на 50% за весь аналізований період. Саме на ці країни припадає близько половини світового споживання, чого достатньо щоб викликати зниження світового попиту на вино. Разом з цим починає рости попит в країнах, які не є традиційними виробниками вина [7]. У світовому споживанні вина лідерами за даними на 2010 рік є Франція, США, Італія. Німеччина, Китай, Великобританія, Російська Федерація, Іспанія, Аргентина, Румунія, при чому у 2000 році на другому місці по споживанню вина ще була Італія, яка згодом поступилася місцем США. Значно збільшили своє споживання вина порівнюючи із 2000 р. США, Китай, Великобританія, Російська Федерація, у той час як у Франції, Італії, Іспанії, Аргентині споживання вина впало.

Споживання вина відзначається деякою диспропорцією серед груп країн. Так, у країнах, де споживання вина пов'язано із багатовіковою традицією спостерігається застій та споживання знижується; можливості для росту є в Китаї та Росії, де рівень споживання вина хоч і незначний, але з урахуванням чисельності населення дає значний сукупний результат [4, с. 45].

За останні 50 років обсяги експорту вина значно коливалися, але у сумі вони зросли більше ніж у 1,5 рази. Найвищі темпи росту експорту за цей період продемонстрували ЮАР (27 разів), країни Південної Америки (21), США (13), у той час як темпи Франції, Португалії, Іспанії значно відстають- відповідно 1,4, 3 та 2,3 рази [3]. За останні 10 років сукупний обсяг світового експорту вина має тенденцію до зростання із незначними коливаннями, але доля експорту 5 найбільших експортерів Європи зменшилась за останні 12 років із 72,2% до 62%. До безперечних лідерів з експорту вина на 2011 рік належать Італія, Іспанія (які в останні 10 років значно підвищили свій експорт), Франція, Австралія, Чилі, США, Німеччина, ЮАР, Аргентина, Португалія.

Глобалізація безперечно впливає світові ринки товарів, не є винятком і світовий ринок вина та його суб'єкти. У сучасному світі спостерігаються наступні тенденції: світове перевиробництво вина, повсюдна та все більш зростаюча консолідація виробників, дистриб'юторів та роздрібних торговців та зміна моделей поведінки споживачів. Ці тенденції важливо враховувати українським експортерам, плануючи свій вихід на закордонні ринки [8]. Перша тенденція вже не є новиною для світу. Спрощено вимірюючи баланс світового ринку вина як різницю між виробництвом і споживанням, Міжнародна організація винограду та вина встановила, що у 2010 році перевиробництво вина знаходилось у рамках від 15,7 до 32 млн. гектолітрів, крім того тенденція до перевиробництва виноградних вин має циклічний характер. Значна частина перевиробництва приходить на ЄС, їх надлишки становлять приблизно 10% [9]. Для врегулювання такої ситуації були введені заходи добровільного скорочення насаджень винограду та переробки нерозпроданих вин у спирт. Інша тенденція перевиробництва – це зниження цін, особливо в умовах зростаючого імпорту як наслідок лібералізації світогосподарських відносин. Однак, у 2012 році експерти голландської аналітичної компанії Rabobank підрахували, що через зниження обсягів врожаю в основних виноробних регіонах світу, запаси вина істотно знизилися, а в усьому світі спостерігається зростання цін на виноград і вино, що продається оптом [10].

Консолідація фірм із метою отримання вигід від економії від масштабу виробництва стає іншою світовою тенденцією, деякі вчені прогнозують утворення трансграничних мегаконсорціумів у винній індустрії у найближчому майбутньому. Великі дистриб'ютори знижують вартість ланцюгу збуту, однак вони віддають перевагу найвідомішим брендам, товари яких не залежуються на полицях магазинів. Наприклад, у США, великі дистриб'ютори контролюють 70% ринку. У той же час IWIF зазначає, що через мегасупермаркети здійснюється від 60 до 80% світових продажів вина, тому невеликі та маловідомі бренди відчувають труднощі щодо розміщення свого товару у великих супермакетах, а звідси – і труднощі збуту.

Іншою світовою тенденцією є зміна пріоритетів споживачів. Наприклад, країни Старого Світу відзначаються давніми традиціями споживання вина, однак на ринку цих країн є небагато простору для розширення збуту. Крім того, у багатьох країнах ЄС споживання вина на душу населення має тенденцію до скорочення, а загальна несприятлива економічна ситуація та антиалкогольні кампанії також не говорять на користь виноробів. У той самий час у Гонконгу відзначається тенденція переходу від споживання китайського чаю та брендів до червоного вина [8].

Висновки. Отже, можна назвати такі основні тенденції на світовому ринку вина: світовий ринок вина є високо конкурентним ринком, при чому на арену все впевненіше виходять експортери з країн Нового Світу, у той час як доля традиційних експортерів вина на світовому ринку скорочується, хоча доля сукупного обсягу виробництва вина 5 світових найбільших виробників досі висока і становить близько 60 %; насадження виноградників у світі збільшується на нових територіях разом із форсованим скороченням на традиційних; у світовому споживанні вина існує тенденція до незначного зростання; у країнах, де споживання вина пов'язано із багатовіковою традицією, воно має тенденцію до скорочення, у той час як обсяги споживання вина у Китаї, США, Великобританії, Російській Федерації збільшується; наразі продовжується традиційна для світового ринку вина ситуація перевиробництва. Сучасні тенденції, породжені глобалізацією, не можуть бути не враховані експортерами; до таких тенденцій слід віднести наявність постійних нереалізованих надлишків вина на ринку, зростаюча консолідація виробників, дистриб'юторів та роздрібних торговців та зміна споживацької поведінки. Необхідно зазначити, що в таких умовах експортери мають все більше уваги приділяти маркетинговій орієнтації та потребам споживачів, які динамічно змінюються, та не поводитися неначе «олень у світі фар», коли мова зайде про відповідність цим потребам, як зазначає Ленс Катлер, генеральний менеджер виноробної компанії у Каліфорнії. У цих умовах для українських експортерів все нагальнішою стає потреба підвищення якості продукції та формування власного бренду. Не менш важливу роль має відігравати державна підтримка експортерам виноробної продукції, що є дієвим інструментом у багатьох країнах, особливо щодо надання сучасної інформації про стан закордонних ринків та допомоги у пошуку партнерів. Але українська ситуація вимагає не лише підтримки експортерів виноробної продукції, а недопущення поглиблення справжньої кризи у виноробстві, що наразі проявляється у сировинній кризі, зміцненні позицій іноземних виробників на українському ринку, значного рівня фальсифікації продукції та перехід населення на споживання цієї неякісної продукції, неотримання українськими виноградарями та виноробами коштів із спецфонду, передбачених Законом України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства». Така ситуація потребує невідкладної уваги з боку органів влади, а від управлінського персоналу компаній – рішучих дій.

Список літератури

1. Кауфман М.А. Российское виноградарство и виноделие: пути развития и интеграции в мировой рынок, М.: Издательство МСХА.- 2003.- с 122
2. Wittwer, G. and K. Anderson, Global Wine Markets, 1961 to 2003: A Statistical Compendium, Adelaide: University of Adelaide Press, 2009 [Электронный ресурс] – Режим доступа:
https://www.adelaide.edu.au/wine-econ/papers/GWM_SC_front_pages.pdf – Назва с титул. екрану
3. Симонова М.Ю. Состояние мирового рынка вина на современном этапе экономической глобализации- Вопросы экономических наук .- № 6.- 2008
4. Алексеева О.М. Экономические аспекты мирового рынка виноградарства и виноделия – Вестник РЭА.- № 1.- 2010
5. Юдіна К.П., Науменко С.М. СВІТОВИЙ РИНОК ВИНА: ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ [Электронный ресурс] – режим доступа:
<http://www.sworld.com.ua/konfer22/617.html> – Назва с титул. екрану
6. Алексеева О.М. Современное состояние мирового рынка виноградных автореферат диссертации [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://www.dissercat.com/content/sovremennoe-sostoyanie-mirovogo-rynka-vinogradnykh-vin> – Назва с титул. екрану
7. Илясова Ю.В ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РЫНКА ВИНОПРОДУКЦИИ [Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://pk.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2007/1/p_56_59.pdf – Назва с титул. екрану
8. Hussain M., Cholette, S. Castaldi, R. (2007). An Analysis of Globalization in the Wine Industry: Implications and Recommendations for Wineries, Journal of Global Marketing, 21(1).
9. Матчина И.Г. Винный сектор Евросоюза: перепроизводство, конкуренция, реформирование [Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Magarach/2010_1/mv12010_38_39.pdf – Назва с титул. екрану
10. Світові запаси вина поступово зменшуються – експерти Портал новин «Українська правда життя» [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://life.pravda.com.ua/food-and-wine/2012/08/2/108633/> – Назва с титул. екрану
11. Statistical report on world vitiviniculture 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://www.oiv.int/oiv/index> – Назва с титул. екрану

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ГЛОБАЛІЗОВАНОСТІ ГАЛУЗІ

Н.Т. Шадура-Никипорець

Чернігівський державний технологічний університет,
м. Чернігів (Україна)

О.В. Мініна

Чернігівський державний технологічний університет,
м. Чернігів (Україна)

В статті запропоновано авторський погляд на методичні підходи до оцінки рівня глобалізованості галузі. Запропоновано методику, котра включає три групи індикаторів: рівень торговельної глобалізованості, рівень фінансової глобалізованості та рівень умов доступу до глобалізаційних процесів.

Постановка проблеми. Сучасні реалії розвитку світового господарства демонструють очевидність того факту, що економіки окремих країн, стають все дедалі глобалізованішими, але вимірювання даного процесу є складним та суперечливим. Це, перш за все, пояснюється тим фактом, що єдиного показника вимірювання глобалізації не існує, а фахівці використовують різноманітні індикатори, коефіцієнти та показники для оцінювання даного явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою та дослідженням теоретико-методологічних проблем глобалізації займається велика кількість зарубіжних та вітчизняних дослідників, таких як Е. Азроянц, У. Андерсон, Д. Белл, У. Бек, О. Білорус, Дж. Гелбрейт, Т. Дудар, В. Іноземцев, В. Коллонтай, Ю. Макогон, О. Панарін, Дж. Стігліц, Дж. Томпсон, Е. Тоффлер, А. Філіпенко, Т. Фрідман, М. Чешков, С. Шергін, Е. Шилс, Ю. Шишков та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах цих вчених не тільки аналізуються сучасні глобалізаційні тенденції, а й пропонуються різноманітні моделі подальшого розвитку в контексті глобалізації. Однак така важлива проблема, як розробка методичних підходів до кількісної оцінки економічної глобалізації для галузевого рівня, сьогодні не достатньо висвітлена у наукових дослідженнях.

Мета статті. Метою даної роботи є дослідження методичних аспектів оцінки ступеня залучення галузі до глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Економічна глобалізація відкриває найширші можливості для всесвітнього розвитку, однак темпи її поширення для різних сфер національної економіки нерівномірні. Тому важливою проблемою при дослідженні економічної глобалізації є оцінка даного процесу для галузевого рівня.

Група вітчизняних дослідників кількісних параметрів глобалізації [1; 2] зазначає, що “сучасна тенденція розвитку світових ринків указує на те, що швидше всього збільшується обсяг міжнародних фінансових операцій, далі

міжнародний рух капіталу і міжнародна торгівля” [1]. Тому вони враховуючи, що процес економічної глобалізації здійснюється в трьох видах діяльності: торгівля, інвестиції, виробництво, визнають необхідність систематизації показників економічної глобалізації по сферах діяльності: для оцінки глобалізації торговельної діяльності – коефіцієнт торговельної відкритості; для оцінки глобалізації інвестиційної діяльності – коефіцієнт інвестиційної відкритості; для оцінки глобалізації виробничої діяльності – використовувати компонент індексу транснаціоналізації”.

Розглядаючи глобалізацію західні дослідники Т. Хоут, М. Постер для окреслення масштабів глобалізації галузей пропонують використовувати такі характеристики [3]: високий рівень витрат на наукові роботи; однорідність товарів, які пропонуються в різних країнах; великий ефект від масштабу діяльності; низькі транспортні витрати; пріоритетність цін та якості.

Один із відомих дослідників глобалізації К. Омаї вважає за можливе використовувати для визначення ступеня глобалізації такі показники [4]: присутність підприємства, його товарів і послуг у всіх економічних зонах так званої тріади; існування тісних транснаціональних зв'язків; наявність світової стратегії, яка координується групою чи підприємством. Однак, на думку професора А. Наливайко, не обов'язковим є пов'язувати глобалізаційні процеси з діяльністю галузей з високими технологіями або просторово обмежувати їх економічними зонами тріади.

С. Соколенко оцінюючи ступінь глобалізації на рівні галузі зазначає, що він визначається тим, наскільки конкурентоспроможність окремої компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з рівнем її конкурентоспроможності в іншій країні. Він стверджує “Чим більше глобалізована галузь промисловості – тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують свої стратегічні дії в усіх країнах своєї активності” [5, с. 47].

Узагальнюючі існуючі методичні підходи та особливості галузевого рівня функціонування вважаємо за доцільне з метою кількісної оцінки рівня економічної глобалізованості окремої галузі використовувати три групи показників: торговельної діяльності, інвестиційної діяльності, умов доступу до світового ринку.

На сьогодні особливо ретельно розроблена група показників, що оцінюють рівень торговельної глобалізованості галузі. До них дослідники [1; 6; 7] найчастіше відносять наступні індикатори: експортна квота; імпортна квота; структура експорту та імпорту; порівняльне відношення частки галузі країни у світовому виробництві ВВП та її частки у світовій торгівлі; коефіцієнт спеціалізації галузі.

Експортна квота на рівні галузі свідчить про те, у якому ступені окремі галузі орієнтуються на зовнішні ринки, і одночасно показує міру відірваності останніх від національного ринку. Збільшення експортної квоти у виробництві свідчить про інтенсифікацію міжнародних зв'язків галузі в одному напрямку –

до іноземних споживачів і про підвищення конкурентоспроможності міжнародно-спеціалізованої продукції. Імпортна квота є кількісним індикатором відкритості економіки, що характеризує залежність економіки від імпорту товарів даної групи. Комплекснішим показником відкритості вважають зовнішньоторговельну квоту, оскільки вона характеризує участь галузі у зовнішній торгівлі і враховує як потоки експорту, так і імпорту.

Структура експорту характеризує спрямованість експорту та роль країни в міжнародній галузевій спеціалізації. Чим більшу частку в складі експортованої продукції міжнародно-спеціалізованих галузей займають вироби передових галузей, тим більше прогресивний характер носить її участь у глобальному середовищі. Структура імпорту характеризує склад і відношення обсягів сировини і готової кінцевої продукції, які ввозяться в країну.

Показник порівняльного відношення частки галузі країни в світовому виробництві ВВП та її частка в світовій торгівлі характеризують відповідність вироблених товарів світовому рівню якості та рівень розвитку галузі. Так, якщо частка галузі країни у світовому виробництві певного виду товару становить 5%, а частка у світовій торгівлі цим видом товару 1%, то це свідчить про невідповідність якості цього виду товару світовим вимогам, а отже, і про низький рівень розвитку галузі загалом.

Коефіцієнт спеціалізації галузі щодо експортної спеціалізації (відношення питомої ваги товару в експорті країни до питомої ваги товару у світовому експорті) в першому наближенні визначає коло товарів і відповідно галузей, які є міжнародно-спеціалізованими для даної країни. Чим вище співвідношення на користь національної структури експорту по певному товару, тим більше явною є міжнародна спеціалізація відповідної галузі.

Для кількісного виміру глобалізації інвестиційної діяльності на рівні галузі дослідники [1; 2; 5; 7] пропонують використовувати ряд показників фінансової відкритості. Так, професор С. Шергін у своїх дослідженнях [7] використовує показник інвестиційної відкритості, котрий являє собою частку внутрішніх інвестицій у загальних галузевих капіталовкладеннях та характеризує фінансовий бік глобалізаційних процесів. Наближення значення даного показника до 1 свідчить про закритість даної галузі щодо притоку іноземних інвестицій.

Також рекомендують використовувати коефіцієнт фінансової відкритості, що визначається як співвідношення зустрічних інвестицій з усім інвестованим у цю галузь капіталом. За величиною даного показника можна визначити рівень залучення даної галузі до глобалізаційних процесів.

Окрім торговельного та фінансового боку глобалізованість галузі повинна забезпечити рівні умови доступу до зовнішніх ринків для всіх учасників. Тому доцільно доповнити аналіз показниками, котрі б оцінили легкість просування вітчизняних продуктів на світовий ринок. У якості такого показника на рівні галузі пропонуємо використовувати рівень тарифного захисту, що визначається як відношення величини імпортних тарифів на продукцію галузі в країні до аналогічних світових показників (рис. 1).

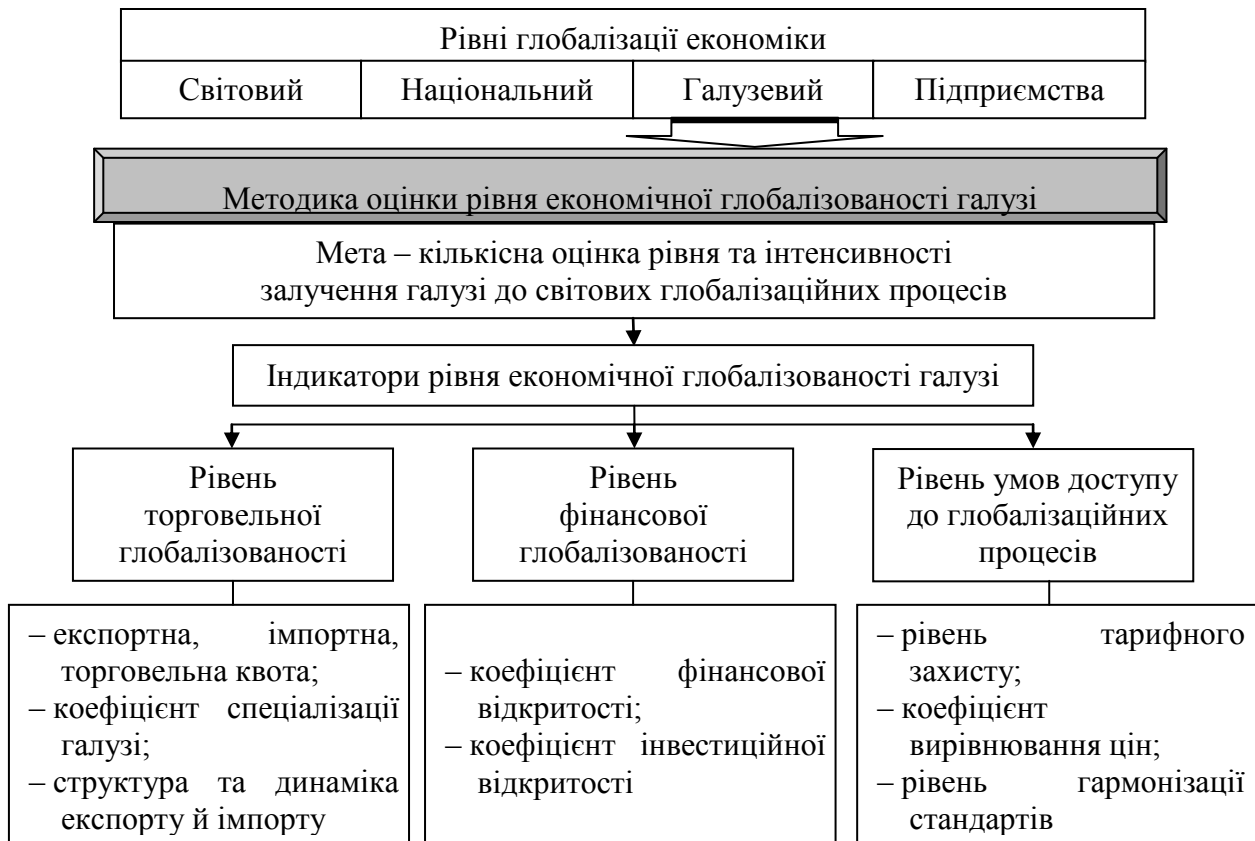


Рис. 1. Показники оцінки рівня економічної глобалізації галузі

З метою оцінки рівності умов доступу до світового ринку також варто приділити увагу порівняльній динаміці цін на однакові товари в країні зі світовими тенденціями, оскільки теоретично лібералізація зовнішньої торгівлі має усувати торговельні бар'єри та вирівнювати ціни.

На сучасному етапі глобалізаційних процесів однією з головних вимог є якість, екологічна чистота та безпечність товарів, характеристики яких зафіксовані у міжнародних нормативних документах. Тому важливо оцінити відповідність вітчизняної продукції якісним параметрам, що висувуються світовим співтовариством. У якості такого показника можна використовувати рівень гармонізації національних стандартів з міжнародними, що визначається як частка від загальної кількості діючих національних стандартів гармонізованих з міжнародними.

Висновки. Таким чином для кількісної оцінки рівня та інтенсивності залучення певної галузі національної економіки до глобалізаційних процесів доцільно використовувати три групи індикаторів: рівень торговельної глобалізованості, рівень фінансової глобалізованості та рівень умов доступу до глобалізаційних процесів.

Список літератури

1. Буценко І.М. Показники оцінки процесу економічної глобалізації // І.М. Буценко, Ю.В. Ілясова // Економіка крима. – 1011. – №1(34). – С.498-501.

2. Горбатов В.М. Глобализация производства и рынков сбыта продукции / В.М. Горбатов // Научнотехнический сборник. – №62. – С.219-225.
3. Hout T., Poster M. E., Rudden E. How Global Companies Win Out? / T. Hout, M.E. Poster, E. // Rudden Harvard Business Review, вересень-жовтень 1982 р. – С.98-108.
4. Ohmae K., Triad Power: The Coming Shape of Global Competition. Free Press, 1985. – С.17-19.
5. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 1999. – 568 с.
6. Крамарева О.М. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: аналіз і стратегія розвитку / О.М. Крамарева // Теорія та практика державного управління. – №1 (32).
7. Шергін С. Сучасний вимір глобалізації: концепції і реальність / С. Шергін // Світогляд. – 2008. – №4. – С.26-33.

АЛЬТЕРНАТИВНІ НАПРЯМКИ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

І.Е. Кочанжі

Одеський національний економічний університет,
м. Одеса (Україна)

У цій статті розглядаються регіональні особливості зосередження об'єктів альтернативних видів міжнародного туризму в Україні. Автор розглядає області, найбільш перспективні для розвитку сільського зеленого, ностальгічного, екстремального, а також індустріального туризму і їх привабливість для іноземних відвідувачів держави.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнім часом в усьому світі стали активно розвиватися нові напрямки туризму, що привертають увагу мільйонів відвідувачів та приносять значні прибутки країні базування об'єктів альтернативного туризму. Зважаючи на привабливість України для туристів, а також на її культурне та природне розмаїття, стає зрозумілим, що і Україна може унаслідувати традиції надання іноземцям незвичних туристичних послуг та можливостей. При цьому треба враховувати, що в різних регіонах є можливість розвитку альтернативних напрямків туризму, нехарактерних для решти регіонів. Незважаючи на чималий потенціал засвоєння новітніх тенденцій в туристичній сфері, в Україні існує проблема неповної реалізації цього потенціалу через відставання в економічному розвитку та недоліки супутніх галузей, що повинні підтримувати та сприяти розвиткові туризму як за класичними напрямками, так і за альтернативними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Не можна сказати, що альтернативні види туризму вже стали повноцінним об'єктом дослідження

науковців. Але все ж серед вітчизняних дослідників тією чи іншою мірою питання нових тенденцій в розвитку сучасних видів туризму висвітлюється в роботах у Ліманського А., Александрової А., Осипова Д., Вавілової О. Мальської М., Кияка В. Крім того, у 2006 році вийшов навчальний посібник «Сільський туризм», авторами якого є Рутинський М.Й. та Зінько Ю.В.

Постановка завдання. Розглянути наявність в регіонах України бази для розвитку нових напрямків туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. За Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм»» до видів туризму відносять загальновідомі культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, релігійний туризм та інші [1]. Але серед альтернативних видів є лише згадка про екологічний та зелений туризм (які вважаються підвидами сільського туризму наряду із агротуризмом [2]). Тим не менш, сьогодні в регіонах України спостерігається розвиток й інших видів туризму, що отримали поштовх до розвитку лише недавно: агротуризм, екстремальний, етнічний (ностальгічний), промисловий та інші види [3]. Розглянемо деякі з них.

В основі сільського зеленого, туризму лежить концепція трьох „L” („Landscape-Lore-Leisure”) – пейзаж, традиція, дозвілля. Його головним завданням є надання послуг відпочинку для жителів міста та ознайомлення іноземних туристів з традиціями та побутом місцевих жителів [4, с.56]; міські жителі, в свою чергу, мають можливість відпочити від неспокійного урбанізованого оточення. Сільський зелений туризм (поряд з аграрним), зважаючи на особливі природні умови України, є чи не найпріоритетнішим з альтернативних видів туризму, а тому є надія на його становлення як законодавчо врегульованого виду діяльності: існує Проект Закону України «Про сільський зелений туризм». Закон передбачає основні засади надання послуг у сфері зеленого туризму, особливості державного регулювання, безпеки, організацію діяльності та контроль за нею у цій сфері [5].

Серед регіонів України найбільш придатними для здійснення діяльності зеленого туризму є Закарпаття та південний регіон. Найбільш відомі центри Зеленого туризму в західному регіоні знаходяться в таких областях, як Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька, Львівська – це Яремче, Татарів, Ворохта, Верховина, Косів, Путила, Ясиня, Рахів, Сколе, Славське. У південному регіоні з точки зору привабливості для іноземних туристів є Крим. Особливо популярним він є через свою багатоетнічність. Також популярними пунктами призначення для іноземних туристів влітку є Миколаївська область, де значним попитом користується ландшафтний парк «Гранітно-степове Побужжя» та Кінбурнська коса, та Одеська, що надає туристам можливості відвідування біосферного заповідника, системи озер, знайомства з неповторними звичаями і традиціями багатьох націй, які тут мешкають [6].

Однак, для обох зон розвитку сільського зеленого туризму характерними є проблеми неякісного надання супутніх послуг та наявності конкурентів, що пропонують більш якісне обслуговування туристів [7, с.473].

Екстремальний туризм – туризм, який пов'язаний з великими фізичними навантаженнями і, як правило, з ризиком для власного життя. Рафтінг, як вид

екстремального туризму, на території України рафтинг практикується на швидкоплинних гірських річках Карпат а також на порогах Південного Бугу під час повені та паводків. Дайвінг – вид туризму, який передбачає ознайомлення туриста з підводним світом та який в останні 5-7 років знайшов своє поширення і на території України. В Криму біля селища Чорноморське знаходиться головний район зосередження таких туристів. Ще одним видом екстремального туризму є сноубординг – спуск по снігу з гірських схилів на спеціально обладнаній дошці, для якого зараз в Україні підготовлено декілька трас у Карпатах. Для людей, які хочуть відчутти себе лижниками-першопрохідцями, існує такий вид туризму, як фрірайд – спуск по схилах гір, де не прокладено спеціальних трас. Розвивається в нашій державі і такий вид туризму, як польоти на повітряних кулях та дельтапланах підчас фестивалів, найбільш популярний із яких проводиться щорічно у м.Кам'янець-Подільський. Центром українського дельтапланеризму є село Планерське поблизу Коктебеля [8, с.193].

Швидкими темпами розвивається в Україні і ностальгічний туризм [4]. Прикладом може бути щорічне масове паломництво брацлавських хасидів до Умані, Брацлава, Меджибожа, Полонного та інших міст на могили Беш Тови та його проповідників (цадиків). В карпатському регіоні спостерігається значне пошавлення відвідувань захоронень австро-угорських вояків часів першої світової війни. Одним із підвидів ностальгічного туризму є етнічний туризм. Основні райони його масового розвитку це Закарпаття, Львівщина, Волинь. Це як правило відвідування родичів, які опинились по різні сторони кордону.

Особливої популярності у світі зараз набув промисловий туризм, але в Україні він значно поступається, наприклад, зеленому туризму. Тим не менш, прикладом реальної реалізації подорожей на промислові об'єкти може слугувати Донецький край [9]. На сьогодні відомий спеціальний тур до соляної шахти м. Соледару (Донецька обл.). Це місце привертає увагу відвідувачів як об'єкт, що занесений до Книги рекордів Гіннеса. Особливого значення для розвитку саме міжнародного індустріального туризму в нашій країні є Чорнобильська АЕС. Візити до цієї території організовували ще з 90-х років минулого сторіччя, але у 2011 році на півроку вони були заборонені через нецільове використання вилучених коштів [10]. Зараз як українці, так і іноземні туристи можуть замовити ознайомчий тур до місця трагедії. Позитивним моментом слід назвати інфраструктурне забезпечення: по-перше, важливим є факт розповсюдження інформації про історичне місто (так, у м.Стокгольм (Швеція) на одній зі станцій метро висіли об'яви про документальний фільм «Чорнобиль» у липні 2012 року); по-друге, застосування новітніх комунікаційних можливостей дозволяє іноземцям замовляти тури до Чорнобилю шляхом використання спеціалізованих сайтів мережі Інтернет (крім того, подібні тури пропонуються і відвідувачам Києва); по-третє, є спеціальні транспортні засоби, що забезпечують подорожі до Чорнобиля; по-четверте, у пункті призначення також розвинена інфраструктура з точки зору приймання туристів. Відвідування Чорнобильської АЕС можна віднести і до такого нового напрямку туризму, як туризм катастроф, що означає відвідування місць стихійних лих або техногенних катастроф через особисту зацікавленість [11].

Висновки і перспективи подальших розробок. В цілому, як видно, з числа альтернативних напрямків туризму в Україні свій розвиток знайшов сільський туризм – зелений та аграрний, що спричинено сприятливими природними та історико-культурними умовами. Серед регіонів найбільший потенціал представляють Карпатський та Південний регіони. Треба відзначити, що з огляду на зростаючу популярність сільського туризму тут відбувається помітне поліпшення умов для його розвитку. Крім того, в цих самих регіонах є прояви розвитку й інших нетрадиційних видів туризму. На жаль, це ж саме не можна казати про інші регіони, де нові види туризму досі залишаються поодиноким та не досить забезпеченим економічно та інфраструктурно явищем. Для їх розвитку можна пропонувати дослідження потенціалу впровадження нових туристичних послуг за умов врахування особливостей окремих регіонів України.

Список літератури

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм».
2. Особливості розвитку зеленого туризму в Україні (оглядова довідка за матеріалами преси). Міністерство культури і туризму України, Національна парламентська бібліотека України, Інформаційний центр з питань культури та мистецтва. ДЗК Випуск 6/6 2009 р.
3. Заблоцька Р.О. Світовий ринок послуг. – К.: Знання, 2005. – 280 с.
4. Рутинський М.Й., Зінько Ю.В. Сільський туризм. К.: Знання, 2006-271 с.
5. Проект Закону України «Про сільський зелений туризм».
6. Зелений туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-traveling.com/ua/article/greentourism-western-region> – Назва с титул. екрану
7. Туризм у ХХІ столітті: глобальні тенденції і регіональні особливості / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (10–11 жовтня 2001р.). – К.: Знання України, 2002.
9. Кирилюк Л.М. Нові види туризму України//Наукові записки ВДПУ ім.М.Коцюбинського.Серія: географія. – Вінниця, 2008 – Випуск 17 – с.191-195.
10. Пацюк В.С. Індустріальний туризм і перспективи його розвитку в Україні/В.С.Пацюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nzvdpu/geograf/2008_15/industrylnuu%20tyuzm.pdf – Назва с титул. екрану
11. Туризм в зоне отчуждения Чернобыльской АЭС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/> – Назва с титул. екрану
12. Disaster Tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://disastertourism.co.uk/index2.html> – Назва с титул. екрану

АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ УКРАИНСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

В.М. Андриенко

Одесский национальный политехнический университет,
г. Одесса (Украина)

А.Ш. Тулякова

Одесский национальный университет им. И.И. Мечникова,
г. Одесса (Украина)

В статье приведены результаты статистического, спектрального, фрактального и динамического анализа Украинского фондового индекса ПФТС, и на основе полученных характеристик индекса построена нейросетевая модель его динамики.

Постановка проблемы. Состояние фондового рынка играет важную роль для стабильного развития экономики. Сильное падение курсовой стоимости ценных бумаг за короткий промежуток времени, может вызвать спад и депрессию в экономике. В связи с этим, предъявляются повышенные требования к качеству инструментария, применяемого для анализа, моделирования и прогнозирования динамики рынка. Проблема построения адекватного инструментария является достаточно сложной, и ее нельзя назвать в настоящее время решенной. Всесторонний анализ и построение на его основе математических моделей, позволяющих лучше понять структуру и поведение фондового рынка, остаются весьма актуальными задачами.

Анализ исследований и публикации. В настоящее время разработаны соответствующие модели и методы анализа и прогнозирования фондовых рынков в рамках таких направлений, как технический и фундаментальный анализ, теория оптимизации инвестиционного портфеля, нелинейной динамики (хаоса) и фрактального рынка [1-6].

Целью данной работы является выявление скрытых закономерностей в динамике Украинского фондового рынка и обоснование выбора метода моделирования и прогнозирования.

Основные результаты исследования. Основными индикаторами фондового рынка являются индексы, рассчитываемые на основании котировок определенной группы ценных бумаг. Для изучения украинского рынка ценных бумаг в качестве наиболее информативного показателя выбран индекс ПФТС, рассчитываемый с 1997 года ежедневно по результатам торгов на фондовой бирже ПФТС (Первая Фондовая Торговая Система). Этот индекс признан Международной Финансовой Корпорацией (IFC) и используется при мониторинге внутреннего состояния украинского фондового рынка.

На рис. 1–4 приведены основные характеристики временного ряда индекса ПФТС. Данные временного ряда – это ежедневные значения индекса на момент закрытия торгов за период 2004-2012г.г. По графику временного

ряда видно, что он носит скачкообразный характер, изменения могут отличаться друг от друга на порядок. Скорость изменения индекса имеет хаотичный характер, причем в докризисный период скорость оставалась практически постоянной, а для кризисного и послекризисного периодов характерны резкие и более хаотичные колебания. Ряд характеризуется долгой положительной автокорреляционной связью (коррелограмма на рис. 3 медленно убывает), сосредоточением мощности процесса вблизи нулевой частоты (периодограмма на рис. 4 неограниченно возрастает).



Рис. 1. Временной ряд индекса ПФТС

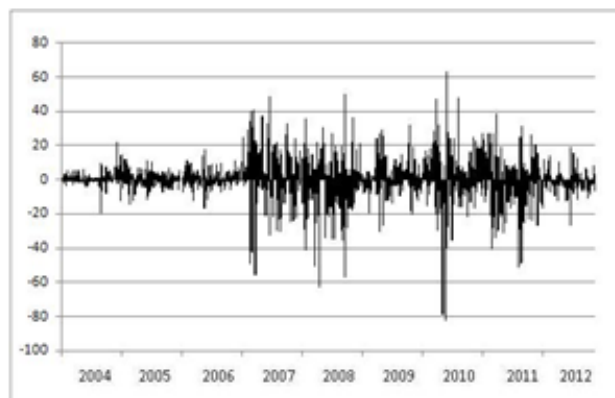


Рис. 2. Скорость изменения индекса

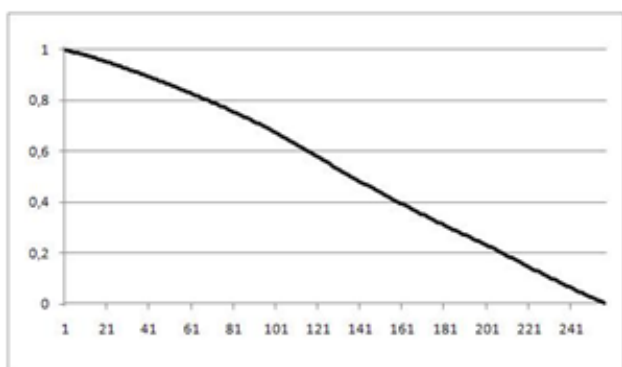


Рис. 3. Коррелограмма

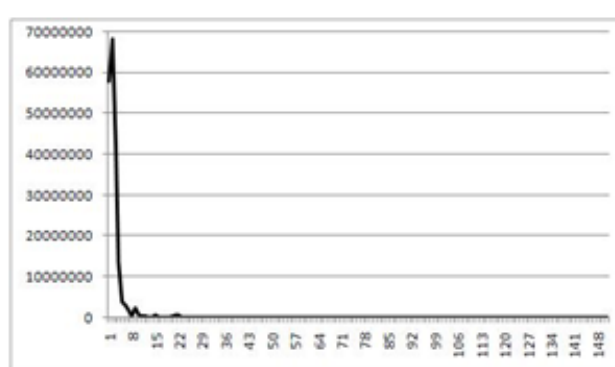


Рис. 4. Периодограмма

Показатель Херста $H = 0,9362 \pm 0,1086$. Значение показателя H , близкое к единице, свидетельствует о том, ряд является персистентным и трендоустойчивым, имеет фрактальные свойства, фрактальная размерность Хаусдорфа $D = 2 - H = 2 - 0,9362 = 1,0638 \pm 0,1086$. С другой стороны, близкое к единице значение H , говорит об отсутствии шумов и неустойчивости к шокowym воздействиям, то есть имеет место вероятность резкого изменения индекса. Противоречие между долговременной устойчивостью и кратковременной нестабильностью объясняет теория хаоса [3; 4].

Методика анализа временных последовательностей, разработанная в теории хаоса, позволяет различить случайные и детерминировано-хаотические системы и оценить сложность этих систем. Если в динамической системе траектории с течением времени стягиваются в некоторую ограниченную область, то такая область притяжения называется – *аттрактор*. Аттрактор

системы *детерминированного хаоса* называется *странным аттрактором* [5]. Важнейшими характеристиками аттрактора являются: хаусдорфова размерность $D = D_0$ и колмогоровская энтропия $K = K_1$. Вычисление этих показателей чрезвычайно трудоемко и практически невозможно для аттракторов больших размерностей. Поэтому на практике используют их оценки снизу: корреляционную размерность $D_2 \leq D_0$ и корреляционную энтропию $K_2 \leq K_1$. Эти показатели вычисляются с помощью корреляционного интеграла и его обобщения, который может быть оценен непосредственно для дискретной последовательности точек траектории.

В исследуемой динамической системе (фондовый рынок) мы наблюдаем только *одну переменную* (индекс). В своей работе [6] Такенс показал, что некоторые свойства n -мерного реального аттрактора в фазовом пространстве можно восстановить по временному ряду только одной наблюдаемой составляющей. Для этого строится *реконструированный аттрактор* системы методом временной задержки координат (для фиксированной размерности вложения n).

Однако n заранее неизвестно. Поэтому корреляционная размерность $D_2(n)$ последовательно рассчитывается для нескольких реконструированных аттракторов размерностей $n = 1, 2, 3, \dots$. При этом $D_2(n)$ сначала возрастает, но затем обычно выходит на постоянный уровень $D_2(n) \approx D_2$. Таким образом, получают искомую корреляционную размерность D_2 аттрактора и оценку размерности фазового пространства системы $n \leq 2D_2 + 1$. Для случайных данных $D_2(n)$ монотонно возрастает при увеличении размерности вложения n . Поэтому корреляционная размерность $D_2(n)$ используется для проверки наличия хаотической составляющей.

Для ПФТС, начиная с $n = 6$, $D_2(n)$ снижается, а затем стремится к постоянному значению $D_2 \approx 2$ (рис. 5). Следовательно, данная динамическая система имеет *хаотическую составляющую*, поведение которой детерминировано, при этом оценка размерности фазового пространства (размерность вложения) $n \leq 2 \cdot 2 + 1 = 5$.

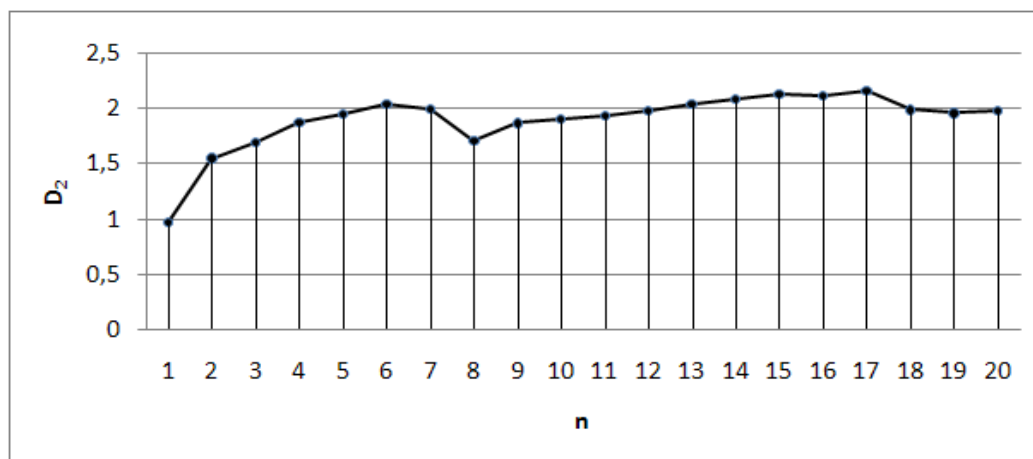


Рис. 5. Корреляционная размерность

Энтропия Колмогорова показывает степень хаотичности системы. Этот показатель также используют для проверки наличия хаотической составляющей, поскольку для регулярных систем $K = 0$, для случайных систем $K = \infty$, а для систем детерминированного хаоса $0 < K < \infty$. Таким образом, *достаточное условие* существования хаоса в системе - положительная корреляционная энтропия $K_2 > 0$, так как она является оценкой снизу для энтропии Колмогорова. Корреляционная энтропия для ПФТС при $n = 5$ равна $K_2 \approx 6,11$. Отметим, что энтропия показывает, как быстро система становится непредсказуемой, и позволяет оценить горизонт прогнозирования.

Таким образом, выявленные свойства индекса ПФТС, свидетельствуют о том, что украинский фондовый рынок является системой детерминированного хаоса. Такую систему невозможно эффективно моделировать эконометрическими процессами, она описывается нелинейными дифференциальными уравнениями, которые остаются неизвестными. В то же время фрактальная природа индекса дает основание для построения обучающихся моделей с применением технологии нейронных сетей. При этом размерность вложения аттрактора n определяет размер скользящего окна, и, соответственно, количество входных данных в моделях нейросетей.

На рис. 6 показаны результаты нейросетевого моделирования индекса ПФТС по данным за первые 20 дней 2011 года. Черным цветом обозначены фактические данные, серым – прогнозные.

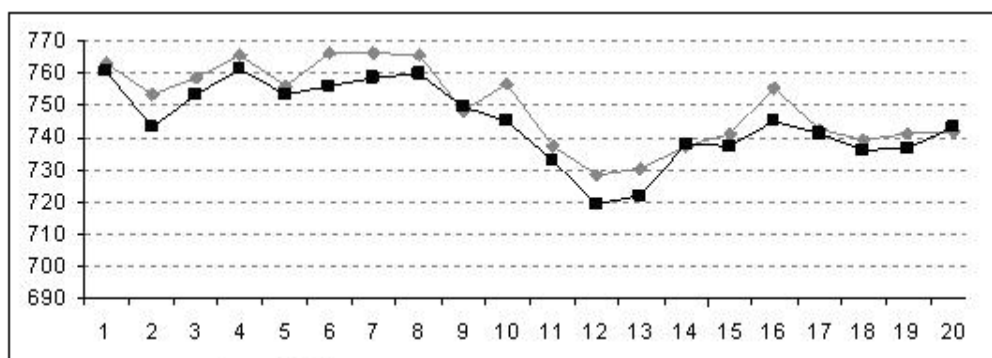


Рис. 6. Результат нейросетевого моделирования

Для моделирования в пакете Matlab применена нейронная сеть Элмана [7]. Эта сеть позволяет помнить свои предыдущие действия и реализовывать задачи обучения, которые разворачиваются во времени, что актуально для прогнозирования временных рядов с памятью. Сеть Элмана с одним нейроном в скрытом слое и одним контекстным нейроном создана с помощью функции:

$$net = newelm([1 20],[1 1],\{'tansig', 'tansig'\},'trainlm').$$

В качестве функции активации использовалась функция гиперболического тангенса – *tansig*. Для обучения применен алгоритм Левенберга-Марквардта – *trainlm*, основанный на оценке матрицы Гессе и относящийся к методам обучения второго порядка. Прогнозная кривая

отражает тенденцию динамики фактических цен, среднеквадратическая ошибка составляет 6,39. Таким образом, можно считать модель адекватной.

Выводы. Наличие долговременной памяти свидетельствует об инертности, а отсутствие шумов – о низкой активности рынка. Такая ситуация возникает вследствие того, что в Украине основными игроками украинского фондового рынка являются банки, инвестиционные компании и негосударственные пенсионные фонды, а доля частных инвесторов ничтожна [8]. Кроме того, большинство эмитентов стараются удержать крупные пакеты акций в своей собственности и не стремятся выйти на рынок, так как доходы от ценных бумаг не компенсируют инфляционных потерь.

Для того чтобы изменить ситуацию, необходимо совершенствовать законодательное и нормативное регулирование деятельности участников фондового рынка, разрабатывать меры по привлечению на рынок частных инвесторов и усилению защиты прав акционеров, а также меры, облегчающие для эмитентов процессы IPO (первого публичного размещения акций) и дальнейшего вывода бумаг на вторичный рынок.

Список литературы

1. Швагер Дж. Технический анализ. Полный курс. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448с.
2. Шведов А.С. Теория эффективных портфелей ценных бумаг. – М.: Финансы «ГУ ВШЭ», 1999. – 140с.
3. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. – Мир, Москва, 2000.
4. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков. – Интернет-трейдинг, Москва, 2004. – 304 с.
5. Шустер Г. Детерминированный хаос. – Мир, Москва, 1988. – 288 с.
6. Takens F. Detecting strange attractors in turbulence. In: Dynamical Systems and Turbulence. Lecture Notes in Mathematics, edited by D.A.Rand L.S.Young. Heidelberg: Springer – Verlag, 366-381 (1981).
7. Дьяконов В.П. Справочник по применению системы PC MATLAB. – Наука Изд. фирма "Физ.-мат. лит.", Москва, 1993. – 112 с.
8. Годовой отчет группы РТС за 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.rts.ru/docs.html?sn=rts-annual-reports> – Название с титул. экрана

СУВЕРЕННЫЕ ЕВРООБЛИГАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ КАПИТАЛА

И.В. Гуреева

Белорусский государственный университет,
г. Минск (Республика Беларусь)

Статья посвящена комплексному исследованию особенностей государственных еврооблигационных заимствований Беларуси. Автор обосновывает преимущества и недостатки этого инструмента международного рынка капитала, а также раскрывает его значение для республики. Выявлены основные факторы экономической и политической среды, которые определяют изменение кредитных рейтингов Республики Беларусь и динамику стоимости и рисков белорусских еврооблигаций.

Реформирование финансово-экономической системы Республики Беларусь обусловило необходимость поиска новых механизмов концентрации и перераспределения капитала среди которых рынок заемных капиталов и рынок ценных бумаг. Поскольку национальные рынки капитала находятся в стадии активного формирования инфраструктурных элементов и накопления активов, большие промышленные и финансовые корпорации, муниципалитеты и государство вынуждены для получения инвестиций обращаться к внешним источникам – международным рынкам. На сегодняшний день размещение еврооблигаций является одним из основных способов привлечения ссудного капитала из-за рубежа на конкурентной основе. Из существующих механизмов получения долгового финансирования это наиболее гибкий и эффективный инструмент, с помощью которого не только происходит организация заимствования, но и формируются условия для роста публичности, качества управления и капитализации эмитента.

По причине слишком высокого уровня процентных ставок внутри страны, белорусские предприятия заинтересованы в получении доступа к более дешевому и привлекательному финансированию. В этом отношении рынок еврооблигаций предоставляет наибольшие возможности в сфере мобилизации инвестиционных ресурсов. В связи с этим особое научно-практическое значение приобретает исследование и анализ проблем выхода Республики Беларусь на рынок еврооблигаций.

В качестве совместных организаторов по размещению еврооблигаций Республики Беларусь выступили 4 зарубежных банка: BNP Paribas, Deutsche Bank AG, The Royal Bank of Scotland plc и ОАО «Сбербанк России». Отличительными чертами данных банков являются высокий кредитный рейтинг, большой опыт размещения суверенных еврооблигаций на международном рынке, широкая инвесторская база в различных регионах Европы и Азии. В мае 2010 года международное рейтинговое агентство Standart & Poor's подтвердило долгосрочные суверенные кредитные рейтинги Беларуси на уровне «B+» в иностранной валюте и «BB» в национальной валюте (прогноз - негативный). В итоге подготовительной работы Беларусь разместила на

внешнем рынке дебютный выпуск пятилетних еврооблигаций на 600 млн. долл. США с доходностью 9%. Сделка была завершена 03.08.2010, и в тот же день средства от размещения поступили в республику [1, с. 8-12].

После завершения первой сделки по размещению еврооблигаций, учитывая сложившуюся благоприятную ситуацию на рынке, Министерство финансов Республики Беларусь при поддержке банков-организаторов осуществило дополнительное размещение еврооблигаций на 400 млн. долл. США. с доходностью 8,251% годовых (бумаги реализованы по цене 102% от номинала). Сделка была закрыта 23 августа 2010 года, и уже 24 августа денежные средства в размере более 408 млн. долл. США поступили на счет Министерства финансов Республики Беларусь [1, с. 8-12]. Цена размещения выпуска на 1 млрд долл. США. составила 100,199% от номинала, то есть было получено почти на 2 млн. долл. США больше, чем номинал проданных облигаций. Облигациям были присвоены рейтинги, аналогичные суверенными рейтингам Республики Беларусь – «B1» (Moody's) / «B+» (S&P). Еврооблигации прошли процедуру листинга на Люксембургской фондовой бирже [2, с. 8-12]. Одновременно S&P присвоило рейтинг возвратности инвестиций в еврооблигации на уровне 4. По мнению аналитиков рейтингового агентства, данный рейтинг отражает ожидания S&P возврата от 30 до 50% от вложенных средств в случае фактического дефолта. На данных значениях отрицательно сказываются и структурные сложности в ключевых экспортно-ориентированных секторах белорусской экономики, а также относительно высокий уровень внешнего долга страны, низкие показатели международной ликвидности страны из-за высокого уровня дефицита баланса текущих операций, недостаточность международных резервных активов. С другой стороны, положительно на рейтинг еврооблигаций влияет относительно низкий уровень чистого долга Правительства Беларуси. Вместе с тем, в S&P прогнозируют дальнейшее продолжение политики роста привлекательности бизнес-среды Беларуси для иностранных инвесторов, что сможет в будущем повысить рейтинг еврооблигаций.

С момента завершения дебютного выпуска на вторичном рынке наблюдалась активная торговля ценными бумагами Республики Беларусь, которые реализовывались по цене на 1-2% выше их номинальной стоимости, а доходность с 9% облигаций снизилась до 8,12% [1, с. 8-12]. Так, 26 января 2011 года были размещены еврооблигации на сумму 800 млн. долл. США. Необходимо отметить, что в целях формирования кривой доходности выпуск был осуществлен со сроком погашения 7 лет, ставка купона – 8,95% годовых. Облигации размещены по 100% от номинальной стоимости. Информация по всем выпускам еврооблигаций Республики Беларусь приведена в табл. 1.

Таблица 1.

Информация по эмиссии суверенных еврооблигаций Республики Беларусь [3; 4]

	1ый выпуск		2ой выпуск
	I этап	II этап	
Объем размещения	600 млн.	400 млн.	800 млн
Валюта	Доллары США	Доллары США	Доллары США
Ставка купона	8,75% (фиксированная)	8,75% (фиксированная)	8,95% (фиксированная)
Периодичность уплаты купона	6 месяцев	6 месяцев	6 месяцев
Цена размещения	99,011% от номинала	102% от номинала	100% от номинала
Доходность к погашению (УТМ)	9% годовых	8,251% годовых	8,95%
Срок погашения	5 лет	5 лет	7 лет
Дата размещения	26 июля 2010	9 августа 2010	19 января 2011
Дата погашения	3 августа 2015	3 августа 2015	19 января 2018
Рейтинг при размещении	(M/S&P/F): B1/B+/-		(M/S&P/F): B1/B+/-
Книга заявок	1500 млн.		2750 млн
Переподписка	В 3 раза	В 3,5 раза	В 3,5 раза

Инвесторов и аналитиков, прежде всего, интересуют основные слабости белорусской экономики и возможность дефолта суверенных еврооблигаций. Республика Беларусь с точки зрения темпов роста экономики выглядит уверенно по сравнению с другими странами своего региона, являясь лидером по темпам роста ВВП в последнее пятилетие. Основой роста ВВП в 2010 году стал во многом искусственный разогрев внутреннего спроса, особенно в последнем квартале (табл. 2).

Таблица 2.

Составляющие экономического роста Республики Беларусь

	2007	2008	2009	2010	2009				2010			
					Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ВВП, % г/г	8,6	10,2	0,2	7,6	1,1	-0,4	-0,8	1,0	4,0	8,9	6,7	10,3
Расходы на конечное потребление, в т.ч.	7,0	9,1	0,0	6,1	2,9	-0,7	-1,7	0,0	2,5	8,0	5,0	8,1
домашних хозяйств	7,1	9,1	0,1	5,9	2,9	-0,6	-1,6	0,1	2,6	7,9	4,8	8,2
Валовое накопление	5,6	10,3	-1,2	6,5	3,4	2,6	-2,7	-6,7	-1,8	4,4	8,9	12,7
Внутренний спрос	12,6	19,5	-1,2	12,6	6,3	1,9	-4,4	-6,7	0,9	12,4	13,9	20,8
Чистый экспорт товаров и услуг	-1,5	-9,4	2,1	-4,0	-6,4	-2,8	4,6	10,4	3,6	-2,7	-7,5	-7,4
Статистические расхождения	-2,5	0,2	-0,7	-1,1	1,1	0,5	-1,1	-2,7	-0,5	-0,8	0,3	-3,1

Беларусь имела низкую долговую нагрузку, что явилось достаточно привлекательным критерием для желающих приобрести еврооблигации

республики (госдолг РБ на 01.01.10 г. составлял 7,9 млрд. дол. США, что составило 16,5% к ВВП страны). Для сравнения: госдолг Греции составлял 113% к ВВП и Италии - 110% к ВВП. На этом фоне Республика Беларусь с 16,5% к ВВП выглядела надёжной и стабильной страной (табл. 3).

Таблица 3.

Показатели кредитоспособности по внешнему государственному долгу Республики Беларусь

Показатель кредитоспособности	Норматив МБРР	01.01.2010	01.01.2011
Отношение внешнего госдолга к экспорту товаров и услуг, %	220%	31,8	32,5
Отношение внешнего госдолга к валовому внутреннему продукту, %	50%	16,5	17,8
Отношение платежей по внешнему госдолгу к экспорту товаров и услуг, %	25%	1,3	2,6

Так как реализация права на выпуск еврооблигаций должна привести к превышению лимита внешнего государственного долга, одновременно с принятием решения о предоставлении права на выпуск еврооблигаций власти страны законодательно увеличили размер лимита внешнего госдолга на 1,5 млрд. долл. США [2, с. 8-12]. В апреле 2010 г. – марте 2011 г. долларовой эквивалент ВВП Беларуси, по оценке Исследовательской Группы BusinessForecast.by, составил 57,111 млрд. долл. США. Как видно на рис. 1, погашения государственного долга (основной долг и проценты) в 2011 и 2012 годах представляют незначительную величину относительно размера экономики.

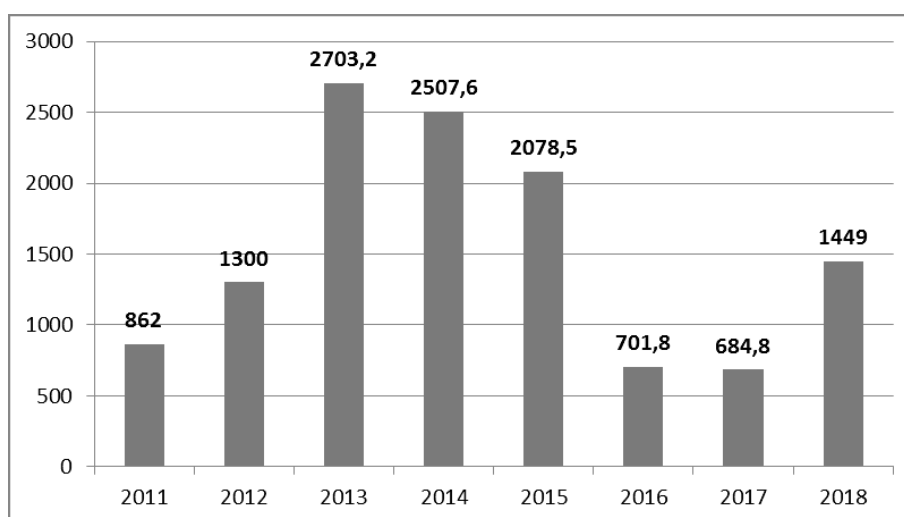


Рис. 1. График погашения государственного долга РБ (млн. долл. США)

Существующий уровень резервов позволяет комфортно обеспечивать текущие внешние обязательства государства. Исполнению обязательств по внешнему государственному долгу отдается приоритет на государственном уровне (Закон о бюджете). Все купонные платежи по суверенному долгу,

обращающемуся на рынке, выполняются в срок и в полном объеме. В последние годы дефицит текущего счета успешно компенсировался профицитом счета капитальных операций. Учитывая достаточно низкий уровень долговой нагрузки, особенно по сравнению с другими странами региона, что предполагает наличие адекватных возможностей по рефинансированию долга в случае возникновения такой необходимости, риск дефолта по суверенным обязательствам Республики Беларусь представляется крайне маловероятным.

Беларусь привлекала намного более дешевые средства. Так, в ноябре 2008 г. Россия предоставила Беларуси кредит на сумму 1 млрд долл. США сроком на 15 лет по ставке Libor плюс 3% годовых. В январе 2009 г. Международный валютный фонд принял решение предоставить Беларуси кредит на 2,46 млрд. долл. США по ставке Libor плюс 0,75 % годовых. Таким образом, стоимость заимствований на евторынке для Беларуси превышает стоимость ресурсов, полученных ранее нашей страной у других стран и международных финансовых организаций, в несколько раз [2, с. 8-12]. Если оценивать в целом кредитный портфель Республики Беларусь, то все привлеченные ресурсы отличаются долгосрочным характером и низкой средней процентной ставкой [1, с. 8-12].

В среднесрочной перспективе достаточно позитивно оцениваются возможности продолжения сотрудничества Беларуси с МВФ и Всемирным банком: экономические власти и Национальный банк в последние годы достаточно последовательно и в существенном объеме исполняют рекомендации этих международных организаций. В частности, рекомендованная МВФ девальвация национальной валюты, де факто уже произведена, причем в размере, превышающем размер рекомендаций МВФ. Вместе с тем, фактическая девальвация официального курса белорусского рубля привела к заметному ухудшению показателей внешнего долга и кредитоспособности резидентов Беларуси, что ограничивает возможности для привлечения новых внешних заимствований на рыночной основе.

Среди прочего Республика Беларусь обладает серьезным потенциалом привлечения прямых иностранных инвестиций за счет проведения приватизации. А это значительная часть потенциальных ресурсов, с учетом того, что до 70% экономики страны находится в государственной собственности. В стране утвержден план приватизации до 2013 года, по которому должны быть приватизированы 244 компании энергетического, строительного, машиностроительного и пищевого комплексов. Активно обсуждается возможность продажи государственного пакета в ранее приватизированных с участием иностранного капитала предприятиях. На этом фоне вероятность неисполнения обязательств по суверенным еврооблигациям стремится к нулю, а предположения о дефолте еврооблигаций неубедительны.

Преимущества проведенного Республикой Беларусь выпуска еврооблигаций заключаются в том, что существует возможность привлечения большого объема средств в иностранной валюте под более низкий процент (по сравнению с национальным рынком). Тем не менее, данный процент для нашей

страны высок. В апреле того же года, например, России удалось разместить свои 5 и 10-летние еврооблигации под 3,7 и 5% годовых соответственно. Такие страны как Испания и Греция, разместили в августе 2010 г. облигации по ставке примерно в 2 раза ниже [2, с. 8-12]. Высокая стоимость подготовки первого выпуска еврооблигаций по сравнению с синдицированным кредитом оправдывает себя тем, что последующие выпуски будут существенно дешевле. Выплачиваемый по еврооблигациям процент часто оказывается ниже, чем по кредитам, за счет большей ликвидности долговых инструментов [5, с. 349-352].

Оценка результатов проведенной работы позволяет сделать вывод, что Правительству Республики Беларусь удалось привлечь в экономику республики несвязанные кредитные ресурсы; освоить новый рыночный инструмент привлечения долгосрочного несвязанного внешнего финансирования; сформировать ориентир по стоимости и условиям заимствования на мировом финансовом рынке для белорусских банков и иных корпоративных заемщиков [1, с. 8-12]. Республика Беларусь действует поступательно: сначала – правительственные кредиты, двусторонние и синдицированные банковские кредиты, которые не дают возможности реально оценить стоимость заемных ресурсов на открытом рынке, а затем – форомирование публичной кредитной истории и размещение еврооблигаций с установлением ценовых ориентиров для дальнейших заимствований [1, с. 8-12]. Сегодня белорусский кредитный рейтинг сопоставим с грузинским или с рейтингами Албании, Камбоджи, Уганды, Папуа-Новой Гвинеи, Нигерии [2, с. 8-12]. В связи с тем что кредитный рейтинг у Беларуси невысокий, инвесторам при размещении еврооблигаций пришлось предложить достаточно высокий процент. В этих условиях доходность белорусских еврооблигаций может негативно повлиять на привлечение заемных средств из-за рубежа отечественными банками, ведь некоторые из них могли бы привлекать за рубежом средства на более выгодных условиях, чем это сделало Правительство нашей страны. Теперь процесс привлечения ресурсов для банков может усложниться. Такая ситуация способна повлиять на рост ставок по валютным кредитам на внутреннем рынке [2, с. 8-12].

Вместе с тем, нельзя сформировать положительную кредитную историю, не выйдя на мировой рынок долгосрочных заимствований. Необходимо не только разместить облигации, но и соответствующим образом обслужить их, выплатить инвесторам все полагающиеся проценты и по окончании срока вернуть им деньги. Этим можно добиться повышения рейтинга, что, конечно же, повысит интерес инвесторов к белорусским еврооблигациям. Если нашей стране удастся сформировать авторитет надежного должника, который всегда выполняет свои обязательства, то это откроет ей, в том числе регионам страны и белорусским компаниям, путь на международный финансовый рынок [2, с. 8-12].

Существует ряд несомненных преимуществ эмиссии еврооблигаций для Республики Беларусь, но следует учитывать и большие риски внешних заимствований. Специфика рынка еврооблигаций развивающихся стран состоит в том, что на уровни цен и доходности инструментов оказывают влияние как

внутренние факторы, характеризующие платежеспособность заемщика, так и внешние, на которые суверенный заемщик не может оказать влияния. Необходимо осознавать, что конъюнктура международных финансовых рынков может резко ухудшиться, при этом стоимость внешних заимствований заметно возрастет, что поставит под сомнение целесообразность привлечения иностранных ресурсов по завышенным ставкам. Главной причиной, препятствующей расширению участия Республики Беларусь на рынке еврооблигаций, является неустойчивость экономического развития, что влечет за собой плохую прогнозируемость ситуации на рынке, повышенный риск вложений, высокую волатильность рынка.

Список литературы

1. Смольский, А. А. Евробонды: что это такое? / А. А. Смольский // Юрист. – 2011. - № 3. – С. 8-12.
2. Маркусенко, М.В. Сущность еврооблигаций и их значение для Беларуси / М.В. Маркусенко // Финансовый директор. – 2010. – № 8. – С. 8-12.
3. Международный Интернет-портал [Электронный ресурс] / Информационное агенство Cbonds. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.cbonds.info/by/rus/>. – Дата доступа: 10.05.2012.
4. Муханов, С. Ф. Белорусский облигационный рынок: тенденции развития и возможности для инвесторов / С. Ф. Муханов // Фондовый рынок. – 2011. – № 7. – С. 77-81.
5. Седлухо, О. В. Еврооблигации и возможность их выпуска в Республике Беларусь / О. В. Седлухо, Н.Н. Хмельницкая // Наука и образование в условиях социально-экономической трансформации общества: материалы XIII Международ. науч.-практич. конф., Минск, 15 апр. 2010 г. / Инст. совр. знаний; редкол.: В. А. Мищенко [и др.]. – Минск: Современные знания, 2010. – С. 349-352.
6. Муханов, С. Ф. Белорусский рынок облигаций: дождались бенчмарк / С. Ф. Муханов // А-блог [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://a-blog.by/2011/06/beloruskij-rynok-obligacij-dozhdalis-benchmark>. – Дата доступа: 10.05.2012.
7. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 15.05.2012.
8. Муха, А. Обзор государственного долга Беларуси в первом квартале 2011 / А. Муха // Исследовательская Группа BusinessForecast.by [Электронный ресурс]. – 2011. Режим доступа: <http://www.businessforecast.by/partners/reviews/413>. – Дата доступа: 10.05.2012.

9. Белик, А. Ю. Участие стран с переходной экономикой на рынке еврооблигаций: направления и перспективы // Финансы и кредит. - 2001. - №14. – С. 7-16.

10. Муха, А. Экономическая и финансовая ситуация в Беларуси в январе-октябре 2011 / А. Муха // Исследовательская Группа BusinessForecast.by [Электронный ресурс]. – 2011. Режим доступа:

<http://www.businessforecast.by/partners/publication/442> – Дата доступа: 10.05.2012.

11. Национальный Интернет-портал [Электронный ресурс] / Исследовательская Группа BusinessForecast.by. – Минск, 2012. – Режим доступа:

<http://www.businessforecast.by>. – Дата доступа: 15.05.2012.

ДЕРИВАТИВЫ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**И.А. Карачун,
А.В. Козлов**

Белорусский государственный университет,
г. Минск (Беларусь)

Развитие деривативов должно основываться на создании условий для обращения на национальных рынках широкого спектра производных финансовых инструментов, активно используемых в мировой практике. Рынок ПФИ является одним из механизмов рыночной экономики, эффективное функционирование которого необходимо для устойчивого экономического роста, в связи с чем особое внимание должно быть уделено формированию данного рынка.

Рынок производных финансовых инструментов на протяжении двух-трех последних десятилетий развивался очень высокими темпами, и к настоящему времени приобрел значительные масштабы. Теперь номинальная стоимость объема открытых позиций на рынке производных финансовых инструментов приблизительно в 10 раз превосходит мировой ВВП. Рынок производных финансовых инструментов (ПФИ) стал равноправным сегментом финансового рынка, достиг размеров, сравнимых с размерами других его сегментов, а по ряду показателей превосходит их. Биржевой рынок деривативов уже практически устоялся, а все проблемы в настоящее время связаны, в основном, с внебиржевым рынком, имеющим слабую инфраструктуру и до сих пор продолжающим активно развиваться. Несмотря на то, что операции с

деривативами весьма рискованны и могут спровоцировать кризис, обойтись без них на современных финансовых рынках уже нельзя, поскольку они способствуют повышению рыночной ликвидности и эффективности, снижению стоимости транзакций.

Проблеме использования производных финансовых инструментов посвящены работы таких ученых как А.Н. Буренин, В.А. Галанов, А.Б. Фельдман, Б.Б. Рубцов, М.Э. Маурер, С.Ю. Буевич, Л. ДЖ. Макмиллан, Дж. Халл, М.С. Томсетт и другие. Целью публикации является определение стратегических ориентиров развития рынка ПФИ стран СНГ на основе анализа выявленных тенденций мирового рынка и деятельности на нем банков ряда стран.

Наибольшего расцвета российский биржевой рынок срочных контрактов достиг в 1997 г. Но в результате финансового кризиса 1998–1999 гг. после резкого обесценения RUB, данный рынок де-факто перестал существовать, стал оффшорным [3, с.54]. Но уже с 2007 г. наблюдается быстрое развитие срочного рынка и рынка ПФИ. В частности, 2008 г. сопровождался бурным ростом оборотов срочного рынка, особенно по валютным инструментам (более чем в 5 раз), товарным инструментам и фьючерсам на акции (более чем в 20 раз) (таблица 1). Выросло количество участников торгов: в 2007 г. сделки с процентными деривативами проводили всего 11 банков, а в 2008 г. их было уже более 20. Появились новые виды деривативов с новыми базовыми. Например, в 2008 г. российскими банками были впервые заявлены операции с кредитными деривативами, а также с процентными опционами [2, с.22].

Таблица 1.

Месячные обороты по банковским деривативам России в разбивке по видам базовых активов (в млрд USD и долях) [4]

Показатели	2007	%	2008	%	2011	%
Все инструменты	52,3	100	276,4	100	66	100
Валютные форварды и деривативы	48,6	92,9	263,5	95,2	52,1	78,8
Процентные деривативы	2,68	5,1	6,12	2,3	11,9	18,0
Деривативы на акции	0,13	0,2	3,1	1,1	0,5	0,8
Товарные деривативы	0,78	1,6	3	1,1	1,1	1,7
Деривативы на облигации	0,12	0,2	0,49	0,2	0,06	0,1
Кредитные деривативы	0	-	0,2	0,1	0,4	0,6

Распределение оборотов срочных инструментов по базовым активам традиционно для России: большинство сделок (почти 90%) приходится на валютные деривативы, далее идут деривативы на акции (5,8%) и процентные инструменты (2,8%). На рубеже 2007–2008 гг. на российском рынке впервые появились кредитные деривативы, а вот рынок процентных деривативов находится на более низкой стадии развития. До 2008 г. на срочном рынке России лидировали валютные форварды – их доля составляла почти половину, хотя у отдельных банков она доходила почти до 100 %. Теперь лидирующую позицию занимают валютные свопы. В срочных конверсионных операциях

доминирует пара USD/RUB, практически полностью совпадают доли валютных пар EUR/RUB и EUR/USD. Валютная разбивка процентных инструментов: 62% – RUB инструменты, 27% – в USD и лишь 11% – в EUR [2, с.24]. Что касается процентных деривативов контрагентами при заключении данных инструментов для российских банков являются в основном банки-нерезиденты (71%), предоставляющие необходимые котировки и экспертизу, и биржи (20%), тогда как доля своих банков весьма скромная – всего 9%.

Российские банки все активнее используют индикатор краткосрочных рублевых процентных ставок MosPrime Rate, рассчитываемый ежедневно Национальной валютной ассоциацией. Трехмесячное значение ставки MosPrime используют 82% респондентов при платежах по процентным деривативам. Две трети банков используют MosPrime также в качестве основы при установлении внутренних ставок по кредитным и депозитным продуктам для клиентов. Популярность ставки, признанной российским рублевым аналогом ставки LIBOR, растет во всем мире. Она была признана Международной ассоциацией свопов и деривативов (ISDA) в качестве единственной справочной ставки по рублевым кредитам и включена в ISDA 2006 Definitions [2, с.24]. Несмотря на это, срочный валютный рынок России достаточно незрел, доля срочных сделок в общем объеме мирового рынка сравнительно мала (менее 2%). По многим инструментам ликвидный ежедневный рынок отсутствует, а сделки заключаются эпизодически.

Биржевой рынок деривативов в Республике Беларусь функционирует с 15 октября 2004 г. в рамках секции срочного рынка ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Объединение в рамках одной торговой площадки спот и срочного рынков во многом предопределило формирование стартовой номенклатуры финансовых инструментов срочного рынка, первыми из которых стали фьючерсы на курсы USD и EUR. Для предоставления участникам торгов более широких возможностей по страхованию процентных рисков на финансовом рынке Республики Беларусь в 2005 г. на бирже введен в обращение фьючерсный контракт на ставку переменного процентного (купонного) дохода по государственным долгосрочным облигациям Республики Беларусь. Для предоставления субъектам хозяйствования Республики Беларусь, использующим RUB в качестве платежного средства по внешнеторговым операциям, возможности страхования рисков, связанных с волатильностью курса RUB, в 2007 г. введен в обращение фьючерсный контракт на курс RUB [1, с.94].

В связи с тем, что срочный рынок Республики Беларусь находится на стадии становления и развития, круг его участников пока невелик. По состоянию на 1 марта 2011 г. членами Секции срочного рынка являлись 33 юридических лица, 23 банка и 10 иных профессиональных участников рынка ценных бумаг, не являющихся банками. Примечательно, что на 1 января 2005 г., по данным БВФБ, в Секции срочного рынка было зарегистрировано 47 членов, в том числе 23 банка и 24 иных профучастника. Столь существенное сужение круга участников торгов, однако, не привело к сокращению объемов

торгов. Напротив, Секция срочного рынка БВФБ демонстрировала позитивную динамику (табл. 2).

Таблица 2.

**Итоги торгов фьючерсными контрактами
в Секции срочного рынка БВФБ [1, с.95]**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объем торгов, млрд. BYR	1,08	0,17	3,03	8,23	16,32	32,0	40,92
Объем торгов, контрактов	470	80	1 456	3 450	7 224	10 240	12 990
Количество сделок	6	6	30	44	62	44	56

Как видно из табл. 2, наиболее резкий рост объемных показателей срочного рынка БВФБ наблюдался в 2006 г. В последующие годы сохранялись довольно высокие темпы роста всех показателей, за исключением 2009 г., в котором отмечено снижение количества совершенных сделок. Тенденция продолжилась и в 2010 г. – объем торгов срочного рынка БВФБ в денежном выражении вырос по сравнению с предыдущим годом на 27,9%, в количестве контрактов – на 26,9%, а количество сделок увеличилось на 27,3%.

Несмотря на возросшие объемы торгов, сделки с фьючерсами в Секции срочного рынка БВФБ немногочисленны и заключаются эпизодически, количество участников торгов невелико, что позволяет охарактеризовать отечественный биржевой срочный рынок как неликвидный. Используемые в операциях хеджирования банками производные инструменты в большинстве своем представлены форвардными и фьючерсными контрактами, а также операциями типа своп с иностранной валютой. При этом фьючерсные контракты представляют биржевой рынок деривативов Республики Беларусь, а форвардные контракты и валютные свопы – внебиржевой.

Объемы торгов фьючерсами с каждым годом увеличиваются. Так, если в начале функционирования рынка движения были незначительными (в 2004 г. оборот торговли составил 1,0788 трлн. BYR, в 2005 г. – 172,6 млн. BYR), то с 2005 г. наблюдается стабильная тенденция роста. В настоящее время рынок производных представлен фьючерсными контрактами на иностранную валюту и процентными ставками на рынке государственных ценных бумаг. Абсолютное большинство сделок (более 90%) приходится на валютные деривативы. Как и у российских банков существенная доля здесь принадлежит паре USD/BYR. В 2009 г. в биржевой торговой системе совершены сделки с фьючерсными контрактами на курс USD в сумме 17,1 млрд. BYR и фьючерсными контрактами на курс EUR к USD, устанавливаемый Европейским центральным банком, в сумме 7 млрд. BYR. В 2010 г. – с фьючерсными контрактами на курс USD в суммах 33,7 млрд. BYR и 11,2 млн. USD, фьючерсными контрактами на курс EUR к USD, устанавливаемый Европейским центральным банком, в суммах 7,2 млрд. BYR и 2,4 млн. USD. В 2010 г. совершено 56 сделок с инструментами срочного рынка. Объем в контрактах составил 12 990.

Республика Беларусь, которая чрезвычайно открыта внешнему миру, может объективно и беспристрастно изучить зарубежный опыт и разработать предложения по развитию национальной системы, исходя из потребностей «реального» сектора белорусской экономики. В частности, необходимо активизировать работу банков по вступлению в члены секций ведущих мировых бирж, в первую очередь Московской межбанковской валютной биржи, с целью создания условий для обращения на национальном рынке широкого спектра производных финансовых инструментов, активно используемых в мировой практике.

Список литературы

1. Калинушкин, А. Производные инструменты срочного рынка: понятие, основные виды, свойства и направления использования // Юрист. – 2011. – № 6 (121). – С. 93–96.
2. Пискулов, Д. Деривативы российских банков в 2008 году: результаты исследования НВА // Исследования. – 2008. – № 10–11 (60) – С. 22–25.
3. Пискулов, Д. Российский межбанковский рынок деривативов: итоги анкетирования НВА 2006 года // Деньги и кредит. – 2007. – № 3. – С. 54–64.
4. The Copyright National Foreign Exchange Association «Derivatives in Russia» [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access: <http://www.nva.ru>. – Date of access: 09.10.2011.

ДЕРЖАВНИЙ ВНУТРІШНІЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Л.В. Дікань, Н.В. Синюгіна

Харківський національний економічний університет,
Харків (Україна)

Проаналізовано сучасний стан державного внутрішнього фінансового контролю в Україні, виокремлено можливі напрями його удосконалення з позиції організації та методології здійснення. Запропоновано завдання із удосконалення державного внутрішнього фінансового контролю на короткострокову перспективу.

В сучасних умовах господарювання виникла об'єктивна необхідність в перебудові системи державного фінансового контролю. Така необхідність зумовлена перш за все тим, що методи та технології державного фінансового контролю, які були ефективними в радянському економічному просторі при наявності лише державної власності за наших часів втратили власну результативність. Про це свідчить існуюча на сьогодні динаміка постійного зростання кількості та обсягів правопорушень в економічній сфері та виникнення істотно нових злочинів і шахрайських схем. Саме тому розробка Міністерством фінансів, колишнім Головним контрольно-ревізійним управлінням України Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю (далі — Концепція) та її схвалення урядом є важливим і своєчасним кроком в сучасних економічних умовах.

Концепція визначає організаційні й методологічні засади державного внутрішнього фінансового контролю та спрямована на поліпшення фінансової дисципліни, підвищення ефективності функціонування державних фінансів, що має істотне значення для економічного розвитку України на сучасному етапі вцілому.

Водночас одним із головніших важелів впливу на сталість розвитку національної економіки та на задовільний стан фінансово-бюджетної дисципліни вцілому є саме державний внутрішній фінансовий контроль.

Насьогодні багато вчених зосереджують увагу на дослідженні питань, пов'язаних з удосконаленням організаційних і методологічних засад розвитку державного внутрішнього контролю [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9] Але велика кількість питань в цьому аспекті залишилась остаточно невирішеною. У зв'язку з цим із метою забезпечення бажаного стану функціонування системи державного фінансового контролю необхідно значну увагу приділяти саме державному внутрішньому фінансовому контролю, як новому і перспективному напрямку здійснення контролю з боку держави за витрачанням бюджетних коштів.

Крім того, треба вирішити питання організації й методології державного внутрішнього фінансового контролю в системі державного фінансового контролю шляхом упорядкування понятійної бази та проведення аналізу

системи державного внутрішнього фінансового контролю; визначення напрямів та науково-практичних завдань з її удосконалення.

Основним принципом, який полягає в основі побудови системи державного внутрішнього фінансового контролю є розмежування внутрішнього контролю й внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит має визначати, яким чином здійснюється внутрішній контроль, включаючи методи попереднього контролю. Однією зі складових внутрішнього контролю є відповідальність керівника за управління й розвиток установи або організації в цілому. За створення та функціонування структури внутрішнього контролю відповідає керівництво підконтрольних органів в.

Внутрішній контроль є інструментом управління, що дає змогу керівництву підконтрольних суб'єктів господарювання перевірити стан виконання відповідних завдань, здійснити низку заходів із метою підвищення ефективності й результативності власної діяльності. Контроль здійснюється у процесі діяльності та поділяється на попередній, поточний і подальший.

Метою внутрішнього аудиту є надання незалежних рекомендацій і консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності підконтрольних об'єктів, підвищення ефективності процесів управління, сприяння досягненню мети такими органами. Внутрішній аудит може проводитися централізовано — органами державної контрольно-ревізійної служби та децентралізовано — вповноваженим самостійним підрозділом, підпорядкованим безпосередньо керівництву органу державного чи комунального сектору. Подальший контроль використання і збереження фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильності визначення потреби в бюджетних коштах та взяття зобов'язань, стану й достовірності бухгалтерського обліку та фінансової звітності органів державного й комунального секторів із метою виявлення недоліків і порушень є інспектуванням, яке здійснюється у формі ревізій та повинне забезпечувати виявлення фактів порушення законодавства та поповнення бюджету держави за рахунок сплати штрафних санкцій за скоєні правопорушення.

Інспектування відрізняється від внутрішнього аудиту фіскальною спрямованістю; за його результатами керівництву підконтрольних об'єктів висуваються вимоги, а не надаються рекомендації. Централізоване інспектування здійснюється органами державної фінансової інспекції, децентралізоване — спеціально створеними контрольно-ревізійними підрозділами. На думку авторів, основними чинниками, які на сьогодні перешкоджають сталому розвитку створеної системи державного внутрішнього фінансового контролю є неузгодженість понятійної бази та лише часткова відповідність базових норм національної системи державного внутрішнього фінансового контролю європейському законодавству. Окреслені чинники зумовлюють певну кількість загроз з цього приводу, до яких слід віднести:

гальмування розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю;

плутанина в теоретичній базі і як наслідок недосконалість організаційно-методологічних засад;

неузгодженість окремих елементів системи, а отже система може перестати функціонувати як система;

незадовільність міжнародних контролюючих органів станом функціонування системи державного внутрішнього фінансового контролю.

При цьому, можна окреслити наступні чинники, існування яких обумовлюють наявність перелічених загроз: неузгодженість понятійної бази; лише часткова відповідність базових норм національної системи державного внутрішнього фінансового контролю європейському законодавству

Понятійна база державного внутрішнього фінансового контролю потребує негайного уточнення: переплутано базові поняття: фінансовий контроль, фінансове управління, державний фінансовий контроль, не визначено систему державного фінансового контролю, чітко не розмежовано внутрішній контроль та внутрішній аудит як дві окремі системи, діяльність яких повинна бути узгоджена, не уточнено принципи та методи здійснення державного внутрішнього фінансового контролю, не обґрунтовано напрями гармонізації систем внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту тощо. Водночас саме від досконалості теоретичного підґрунтя та від обізнаності фахівців з цього приводу залежить не тільки результативність контрольних заходів, а й те, наскільки органічно увійде в загальну систему державного фінансового контролю його інноваційна форма – державний внутрішній фінансовий контроль.

Другий чинник, що спричиняє негативний вплив на систему державного внутрішнього фінансового контролю полягає в тому, що на даний час окреслена система в Україні лише частково враховує основні принципи систем державного внутрішнього фінансового контролю у країнах ЄС, складовими яких є фінансове управління й контроль, внутрішній аудит та їх гармонізація на центральному рівні.

В національних моделях ключовим елементом системи державного внутрішнього фінансового контролю є загальна відповідальність керівників органів державного й комунального секторів перед парламентом і громадськістю, тому у країнах ЄС таким елементом є фінансове управління й контроль як функція керівників, відповідальних за діяльність конкретного органу. Що стосується внутрішнього аудиту, то він в Україні майже не здійснюється. Лише ДФІ та підпорядкованими йому територіальними органами відповідно до діючого законодавства проводиться централізований внутрішній аудит ефективності, але його не можна плутати з внутрішнім аудитом.

Основою державного внутрішнього фінансового контролю, який здійснюють органи державної фінансової інспекції та відповідні підрозділи центральних органів виконавчої влади, є інспектування, спрямоване переважно на виявлення правопорушень, а не на оцінку досягнутих результатів. Потреба в інспектуванні на даний час зумовлена досить низьким рівнем фінансової дисципліни в бюджетній сфері та в державному секторі економіки, відсутністю системного внутрішнього контролю та аудиту в органах державного й комунального секторів. Майже згодом, коли система внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту доведуть власну ефективність, потреба в інспектуванні як

формі державного фінансового контролю, яку відрізняють зовнішнє спрямування та фіскальний характер, зникне.

Крім того в більшості зарубіжних країн функціонує підрозділ, що відповідає за гармонізацію внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в той час, як в Україні такі відділи існують лише в проектах.

Системи державного внутрішнього фінансового контролю зарубіжних країн мають спрямування на децентралізацію власних контролюючих органів, в Україні знов створена система державного внутрішнього фінансового контролю обтяжена централізованими ланками.

Ще однією перешкодою на шляху відповідності національної системи державного внутрішнього фінансового контролю зарубіжним вимогам є процес відшкодування втрачених фінансів.

В зарубіжних країнах цьому процесу приділяється значна увага. Водночас, законодавство України не передбачає належного відшкодування втрачених державних коштів і такої ж відповідальності посадових осіб за порушення фінансової дисципліни.

Система державного внутрішнього фінансового контролю в Україні не має достатнього наукового забезпечення в частині впровадження у практику сучасного вітчизняного й зарубіжного досвіду, розроблення та реалізації новітніх інформаційно-програмних проектів, задоволення потреб у підготовці кадрів і підвищенні їх кваліфікації.

Слід також зазначити, що зарубіжні підходи до побудови системи державного внутрішнього фінансового контролю мають впроваджуватись цілком в систему державного фінансового контролю України. Таке твердження ґрунтується на тому, що фрагментарне залучення окремих елементів може спричинити неефективність всієї системи.

Будь які удосконалення створеної системи державного внутрішнього фінансового контролю повинні стосуватись не перебудови такої системи, а лише удосконалення організаційно-методологічних засад функціонування такої системи. З урахуванням зазначеного шляхом вивчення спеціальної літератури існує можливість запропонувати наступні напрями удосконалення організаційних і методологічних засад державного внутрішнього фінансового контролю:

удосконалення діяльності підконтрольних органів шляхом чіткого визначення їх функцій і повноважень;

законодавче врегулювання питань формування системи державного внутрішнього фінансового контролю ;

створення спеціальних підрозділів, основною метою яких є уточнення і узгодження понятійного апарату державного внутрішнього фінансового контролю т видавництво робочих глосаріїв з цієї тематики;

встановлення механізму запровадження внутрішнього аудиту в підконтрольних органах ;

забезпечення тісного зв'язку системи державного внутрішнього фінансового контролю з міжнародними контролюючими організаціями;

формування дієвої системи аналізу стану системи державного внутрішнього фінансового контролю з метою виявлення відхилень від бажаного стану та знаходження резервів підвищення ефективності функціонування;

підвищення увагу до процесу гармонізації внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в системі державного внутрішнього фінансового контролю.

В межах окреслених напрямів початком удосконалень різного роду повинно стати чітке визначення завдань контролю на різних рівнях і лише після цього визначені завдання мають бути згруповані в окремих формах – внутрішньому контролю та внутрішньому аудиту, що і надасть змогу розділити повноваження відповідних уповноважених осіб.

Такий підхід є обґрунтованим, оскільки створюватиме умови для структурування завдань контролю, що забезпечуватиме розподіл контрольних функцій в системі державного внутрішнього фінансового контролю. Узгодженість внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту надасть змогу скоротити кількість інспектувань. Означене з огляду на те, що, інспектування є найбільш затратною та працемісткою формою державного внутрішнього фінансового контролю, набуває особливого значення і актуальності.

Крім того на думку авторів при створенні сучасної системи державного внутрішнього фінансового контролю необхідно враховувати особливості державного управління, адміністративно-територіального устрою, а також загальні принципи і пріоритети економічної й фінансової політики. Варто пам'ятати, що реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю потребує певного часу та зусиль усіх його учасників, які повинні працювати узгоджено та злагоджено.

Все це дозволяє сформувати науково-практичні завдання з реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю на короткостроковий період:

проводити обговорення й консультації фахівців з різних ланок системи державного внутрішнього фінансового контролю за обов'язкової участі представників міжнародних контролюючих організацій;

обов'язково запровадити в систему державного внутрішнього фінансового контролю відділ аналізу поточної ефективності системи державного внутрішнього фінансового контролю, що надасть змогу своєчасно корегувати систему, яка тільки будується;

до функцій відділу гармонізації внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту запровадити прогнозування розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю на основі віртуальних експериментів з окремими елементами такої системи;

проводити навчання з питань внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту з урахуванням міжнародного досвіду у вигляді круглих столів;

при побудові системи державного внутрішнього фінансового контролю моделювати ситуацію відсутності інспектування як форми контролю в майбутньому;

забезпечити відкритість і прозорість діяльності всіх суб'єктів державного внутрішнього фінансового контролю, посилити їх взаємодію із громадськістю й засобами масової інформації;

запровадити щорічне звітування про функціонування системи внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту.

На нашу думку окреслені науково-практичні завдання і результат від їх розв'язання сприятиме тому, що національна система державного внутрішнього фінансового контролю забезпечуватиме ефективність сучасної фінансової системи вцілому.

Слід підкреслити до того ж, взаємозв'язок таких завдань із запропонованими напрямками удосконалення організаційно-методологічних засад системи державного внутрішнього фінансового контролю. Зазначене ґрунтується на тому, що запропоновані завдання розроблено в межах окреслених напрямів.

Таким чином, науковою новизною даного дослідження є уточнення напрямів удосконалення організаційно-методологічних засад розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю та розробка першочергових науково-практичних завдань на короткостроковий період, вирішення яких дозволить наблизити національну систему державного внутрішнього фінансового контролю до світових стандартів.

При цьому як напрямок подальших досліджень слід вказати необхідність уточнення функцій і завдань уповноважених відділів гармонізації внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту.

Список літератури

6. Бариніна М. Внутрішній аудит – другий стовп ДВФК//Фінансовий контроль. – №4(39). – 2007. – С. 50 – 51.
7. Бариніна М. Гармонізація: цілі та завдання//Фінансовий контроль. - №4(39). – 2007. – С. 52-53.
8. Басанцов І. В. Державний фінансовий контроль: регіональні аспекти. Монографія. – Київ: Видавничий дім “Корпорація”, 2006. – 234 с.
9. Дікань Л.В., Голуб Ю.О., Синюгіна Н.В. Фінансовий контроль: теорія та методологія // Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 92 с.
10. Дікань Л.В., Синюгіна Н.В. Розвиток теоретико-методологічних засад обліку, аналізу, контролю і аудиту // Під ред.. Пилипенка А.А., Азаренкова Г.Ф.// ВД «ІНЖЕК», 2012. – 640 с.
11. Дікань Л.В., Синюгіна Н.В. Державний фінансовий контроль як ефективний важіль забезпечення фінансової безпеки України // Ліберманівські читання – 2010: економічна спадщина та сучасні проблеми: Монографія / Під заг.ред.д-ра екон. наук, проф. Пономаренка В.С., д-ра екон. наук, проф. Кизима М.О., канд. екон. наук, доц. Зими О.Г. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ВД «ІНЖЕК», 2011. – 240 - 248с.
12. Дікань Л.В., Шульга Н.М., Голуб Ю.О., Синюгіна Н.В., Мултанівська Т.В., Воїнова Т.С Система фінансового контролю в Україні:

сучасний стан організації та перспективи розвитку // Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 96 с.

13. Дорош Н. І. Державний фінансовий контроль: зарубіжний досвід і шляхи вдосконалення // Фінанси України. — 1998. — №1. — С.47 — 49.

14. Іванова І. Державний фінансовий контроль: Парадигми розвитку: Монографія. — К.: Академвидав, 2010. — 168 с.

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ

**Т.М. Савчук, ст. викладач,
А.Б. Котляр, студентка**

Буковинський державний фінансово-економічний університет,
м. Чернівці (Україна)

У статті розглянуто актуальні проблеми надання податкових пільг в Україні. Проаналізовано статистичні дані про обсяги податкових пільг у 2009-2011 рр. по Україні та по ДПШ у м. Чернівцях. Досліджено перспективні можливості встановлення податкових пільг з метою стимулювання інноваційної активності українських підприємств.

Невід'ємним елементом податкової системи і податкової політики будь-якої економічної системи є податкові пільги, які виступають інструментом регулювання соціально-економічних пропорцій.

Однак основним недоліком чинного пільгового оподаткування в Україні є те, що більшість податкових пільг надаються на невизначений термін, з необґрунтованим і нецільовим змістом, що призводить до постійних втрат бюджетних надходжень і гальмування економічного зростання, а це у свою чергу, пов'язано з відсутністю дієвої системи контролю за отриманням та використанням пільг суб'єктами господарювання. Проблема існування податкових пільг ускладнюється величезними сумами несплачених податків у результаті отримання пільг, при чому більша частина податкових пільг стосується саме державного бюджету.

Значну увагу проблемам визначення впливу податкових пільг на формування дохідної частини бюджету, а також виявлення недоліків й удосконалення системи пільгового оподаткування приділяють у своїх дослідженнях вітчизняні науковці: М. Головань, В. Загорський, С. Захарін, Н. Куценко, І. Луніна, А. Соколовська [1].

Відповідно до Податкового кодексу України податкова пільга – це передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності відповідних підстав [2].

Пунктом 30.9 ст. 30 Податкового кодексу встановлено, що податкова пільга надається шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору;
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;
- в) встановлення зниженої ставки податку та збору;
- г) звільнення від сплати податку та збору [2].

В цілому надання податкових пільг спрямоване на вирішення соціальних завдань, стимулювання певних видів економічної діяльності, економічного зростання в окремих галузях. Разом з тим введення податкових пільг не завжди супроводжується економічною або соціальною ефективністю їх надання.

Від так податкові пільги мають низку позитивних та негативних властивостей. До позитивних ознак податкових пільг належать: заохочення участі приватного сектора в соціальних програмах; прийняття рішень приватним сектором, а не урядом; зменшення державного контролю за використанням пільг [3, с. 20]. До негативних ознак належить потенційна неефективність та необ'єктивність пільг.

Крім того, основна проблематика застосування пільг у вітчизняній податковій практиці – це здійснення контролю за їх цільовим використанням та недопущенням використання суб'єктами підприємницької діяльності, що використовують такі пільги у схемах мінімізації сплати податків.

Регламентация поняття, підстав встановлення та порядку використання податкових пільг суб'єктами господарської діяльності є беззаперечною перевагою Податкового кодексу України. Пільги – це той інструмент, за допомогою якого держава здійснює функцію регулювання, тому надання податкових пільг повинно мати системне обґрунтування, відсутність якого може призвести до негативних наслідків для економіки країни: викривлення конкурентного середовища, збереження неефективних та неприбуткових суб'єктів господарювання, дефіцитність державного та місцевого бюджетів. Відсутність обґрунтованого запровадження податкових пільг призводить до нерівномірного розподілу податкового тягаря між господарюючими суб'єктами та порушення принципу нейтральності оподаткування.

Надання значних пільг окремим групам платників зумовлює неможливість зниження податкового навантаження в цілому і сприяє зростанню тіньового сектору економіки, породжуючи бажання платників податків, які не мають пільг, уникнути оподаткування.

Починаючи з 1997 року, Державна податкова служба України щоквартально формує та затверджує довідник пільг, які передбачені чинним законодавством зі сплати податків і зборів. Відповідно до першого довідника, кількість видів пільг становила 271. Відповідно до довідника пільг № 49 у 2009 р. діяло 307 видів пільг, якими скористалися 44,2 тис. платники податків. Довідник пільг № 63, станом на 01.10.2012 р., містить 308 видів пільг [4].

Втрати доходів бюджету внаслідок податкових пільг за 2011 рік загалом становили 103,1 млрд гривень, або 25,9 відсотка доходів зведеного бюджету, у

тому числі за даними Державної податкової служби України - 59,2 млрд гривень (в 1,6 раза більше, ніж за попередній рік) та за даними Державної митної служби України - 43,9 млрд гривень (в 2 рази більше, ніж за попередній рік) [5]. Така негативна динаміка втрат доходів бюджету спричинена розширенням бази пільгового оподаткування відповідно до податкового та митного законодавства, а також недостатнім контролем відповідних державних органів щодо обліку податкових пільг та правомірності їх отримання суб'єктами господарювання. Для порівняння за підсумками виконання державного бюджету за 2011 рік дефіцит становив 23,56 млрд гривень, тобто 1/5 обсягу наданих податкових пільг.

У 2010 році платниками податків України було отримано різних податкових пільг на загальну суму 191,9 млрд. грн., при чому 187,2 млрд. грн. – недонадходження податків безпосередньо до державного бюджету України. Така ситуація є загрозовою [6].

В основних статистичних даних про діяльність ДПС України за 2011 р. у загальному обсязі податкових пільг найбільшу частину мають пільги за двома податками: податок на додану вартість і податок на прибуток, що становить втрати до бюджетів відповідно 12 952, 919 млн. грн і 945,1 млн. грн при загальній кількості пільговиків: податок на прибуток – 1 051 і податок на додану вартість - 28 665 [7].

Проаналізуємо динаміку податкових пільг та податкових надходжень по ДПІ у м. Чернівцях за 2009-2011 рр.

Таблиця 1.

Динаміка податкових пільг по основним податкам по ДПІ у м. Чернівцях у 2009-2011 рр.

Показники	2009 рік, тис. грн.	2010 рік, тис. грн.	2011 рік тис. грн.	Відхилення звітнього періоду до			
				2009 (+,-)	2010 (+,-)	2009 (%)	2010 (%)
Податкові надходження всього:	683565,1	762220,6	808264,9	124699,8	46044,3	18,2	6,0
Пільги з податку на додану вартість	127895,7	124338,4	174874,9	46979,2	50536,5	36,7	40,6
Пільги з податку на прибуток підприємств	45646,8	55911,1	46772,2	1125,4	-9138,9	2,5	-16,3
Пільги з плати за землю	20392,2	21984,6	23477,8	3085,6	1493,2	15,1	6,8

*Складено автором на підставі Зведеного звіту про суми отриманих пільг по оподаткуванню у розрізі окремих видів пільг щодо кожного виду податку (Форма № 13 ПП) по ДПІ у м. Чернівцях.

У 2009-2011 рр. спостерігається тенденція до зростання пільг з податку на додану вартість (крім 2010 року, коли обсяг пільг з ПДВ знизився у порівнянні з 2009 р.), а також тенденція до зростання пільг з плати за землю. Щодо пільг з податку на прибуток підприємств, їх обсяг знизився на 16,3% у 2011 р. порівняно з 2010 р. Причиною цього стало зменшення кількості зареєстрованих платників податку на прибуток підприємств по ДПІ у м. Чернівцях на 131.

Якщо співставити, наприклад, суму пільг з податку на додану вартість у 2011 р. із загальним обсягом податкових надходжень по ДПІ у м. Чернівці за 2011р., то частка пільг з податку на додану вартість складатиме 21,6% податкових надходжень. При чому пільги з податку на додану вартість зростають швидше, ніж податкові надходження по ДПІ: пільги з податку на додану вартість по ДПІ у м. Чернівцях зросли на 40,6% у 2011 р. порівняно з 2010 р., а податкові надходження за цей самий період зросли незначно – на 6%. Що стосується пільг з податку на прибуток та пільг з плати за землю, які є одними з наймасштабніших в обсязі пільг, наданих платникам податків по ДПІ у м. Чернівцях у 2009-2011 рр., то пільги з податку на прибуток у 2011 р. складають 5,8% податкових надходжень, а пільги з плати за землю – 2,9% відповідно.

Отже, наймасштабніші обсяги втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування спостерігаються по таких видах податків: податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств та плата за землю. Що стосується податку на додану вартість, то більшість учених негативно ставиться до пільг ПДВ, оскільки вважають їх несумісними з логікою функціонування цього податку. Пільги з ПДВ наявні і в європейських країнах, але там вони мають переважно соціальну спрямованість і надаються кінцевим споживачам, що відповідає сутності ПДВ як податку на споживання. Система пільг щодо цього податку в Україні спрямована переважно на виробників. У країнах ЄС, крім безпосередньо звільнення від оподаткування ПДВ та застосування нульової ставки, як своєрідну пільгу використовують знижені ставки податку.

В Україні існують пільги з ПДВ, які пов'язані з особливостями його справляння та в інших країнах пільгами не вважаються (наприклад, пільги з оподаткування операцій із надання фінансових послуг).

Негативні наслідки пільг по податку на додану вартість виявляються у наступному: ускладненні умов конкуренції на внутрішньому ринку. Адже часткове чи повне звільнення від оподаткування одних суб'єктів неминуче позначається на ускладненні фінансового стану інших; значних обсягах бюджетних недоплат.

На рис. 1 подано кількісну та якісну динаміку податкових пільг з податку на додану вартість по ДПІ у м. Чернівцях.

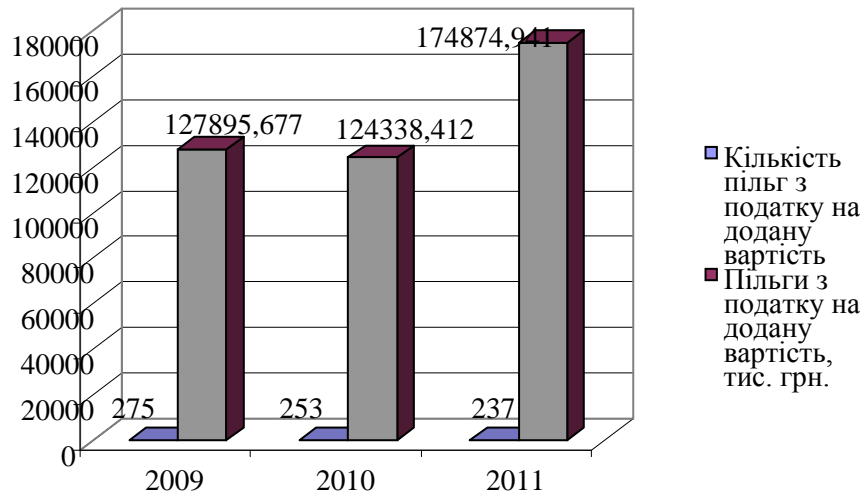


Рис. 1. Динаміка кількості та обсягу пільг, наданих платникам податку на додану вартість по ДПІ у м. Чернівцях у 2009-2011 рр.

За результатом аналізу пільг з податку на додану вартість бачимо, що у 2011 р. обсяг пільг найвищий за період 2009-2011 рр.: 174874,941 тис. грн. Щодо кількості пільговикив з податку на додану вартість, то їхня кількість у порівнянні з 2010 р. дещо зменшилась: на 16 платників.

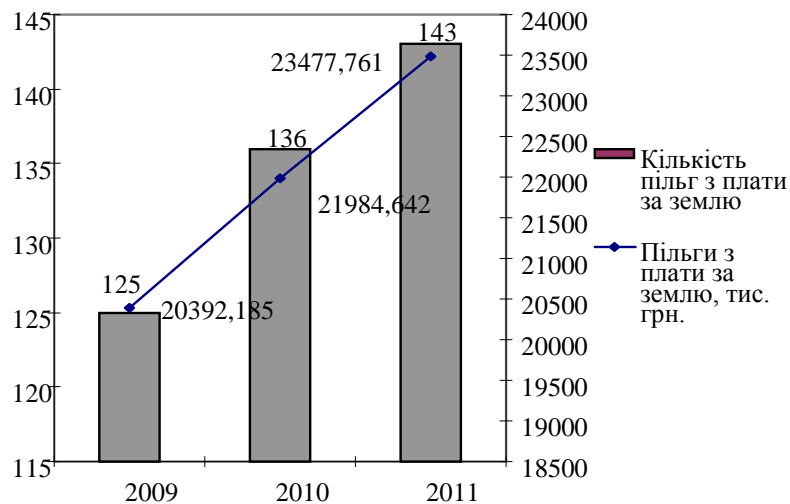


Рис. 2. Динаміка кількості та обсягу пільг з плати за землю, наданих платникам плати за землю по ДПІ у м. Чернівцях у 2009-2011 рр.

За даними Зведеного звіту про суми отриманих пільг по оподаткуванню у розрізі окремих видів пільг щодо кожного виду податку (Форма № 13 ПП) по ДПІ у м. Чернівцях у 2011 р. також зросли пільги з плати за землю: у 2011 р. порівняно з 2010 р. – на 6,8 %, а у 2010 порівняно з 2009 р. – на 7,8 %.

Для того, щоб оцінити ефективність надання податкових пільг у короткостроковій перспективі, необхідно встановити взаємозв'язок між рівнем надання пільг та темпами зростання надходжень податків. А для того, щоб обґрунтувати ефективність пільгового оподаткування у довгостроковій перспективі потрібно проаналізувати фінансовий стан суб'єкта господарювання

– адресанта пільги. Адже податкові пільги повинні не лише збільшувати прибуток підприємства, який залишається у його розпорядженні, але і стимулювати його до реінвестування та розширення виробництва. Якщо кошти, зекономлені платником податків за рахунок отримання податкових пільг, не реінвестовані у діяльність, пільгове оподаткування у підсумку не призведе ні до розширення виробництва, ні до зростання надходжень бюджетів.

Для стимулювання інноваційної діяльності за кордоном застосовують різні податкові преференції або їх поєднання:

- надання дослідницького та інвестиційного податкового кредиту (відтермінування податкових платежів у частині витрат з прибутку на інноваційні цілі);

- зменшення податку на приріст інноваційних витрат;

- “податкові канікули” протягом кількох років на прибуток, отриманий від реалізації інноваційних проектів;

- зниження ставок податку на прибуток для замовних та спільних НДДКР;

- зв'язок надання пільг з урахуванням пріоритетності виконуваних проектів;

- пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ліцензій, “ноу-хау” та інших нематеріальних активів, що входять до складу інтелектуальної власності;

- зменшення оподатковуваного прибутку на суму вартості приладів і обладнання, які передаються ВНЗ, НДІ та іншим інноваційним організаціям;

- відрахування з оподатковуваного прибутку внесків до благодійних фондів, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій;

- зарахування частини прибутку інноваційної організації на спеціальні рахунки з подальшим пільговим оподаткуванням у разі використання на інноваційні цілі [8, с. 8].

З метою активізації інноваційної активності за кордоном держава нерідко стимулює і підготовку кадрів. Так, у Франції 25 % приросту витрат на підготовку кадрів звільняються від податків

Україна може перейняти зарубіжний досвід у частині податкового стимулювання інноваційної діяльності, за умови що інвестиційні податкові кредити надаватимуться виключно групам платників, які забезпечуватимуть реалізацію інвестиційних програм загальнонаціонального характеру. Надання пільг повинне супроводжуватись ефективним моніторингом. Наприклад, в Австралії компанії, що отримують пільги, перебувають під наглядом урядового спостережного комітету, який кожні три роки оприлюднює офіційну оцінку результативності програми.

З метою недопущення зловживання податковими пільгами та значних обсягів бюджетних витрат внаслідок пільгового оподаткування суб'єктів господарювання граничний термін фіскальної ефективності дії податкових пільг має становити не менше як три, але й не більше п'яти років. У випадку меншого або більшого терміну застосування пільги вона виявляється фіскально неефективною. При меншому терміні застосування пільг система стимулів,

створювана пільгами, виявляється ще не задіяною повною мірою, а при більшому – виникають можливості для зловживання та корупції.

Запровадженню галузевих податкових пільг має передувати обов'язкове парламентське слухання з питань стану й розвитку відповідної галузі, існуючих проблем, обґрунтування необхідності мети надання в галузі податкових пільг та очікуваних результатів від їх використання.

Отже, для того, щоб впорядкувати систему пільгового оподаткування в Україні і підвищити її ефективність, необхідно:

- переглянути перелік і кількість податкових пільг, скасувати неефективні, які призводять до значних втрат бюджету (зокрема це стосується пільг з ПДВ та податку на прибуток);
- підвищити фіскальну і соціальну ефективність податкових пільг;
- створити дієву систему нагляду за податковими витратами з метою дослідження їх впливу на окремі галузі господарства;
- забезпечити ефективну систему контролю за цільовим використанням соціальних пільг;
- передбачити відповідальність керівників підприємств і установ за нецільове використання податкових пільг;
- відновити надання територіальних податкових пільг для стимулювання ділової активності в депресивних регіонах країни;
- скасувати надання пільг окремим галузям чи суб'єктам господарювання для вирівнювання конкурентних умов;
- сформулювати сприятливі інституційні умови для забезпечення розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності у країні та ін.

Список літератури

1. Соколовська А.М. Податкові пільги в Україні: міфи та реальність // Вісник НБУ. – 2008. - №9. – С. 7-11.
2. Податковий кодекс України: чинне законодавство станом на 10 грудня 2010 року: (Відповідає офіц. текстові) – К.: Алеута; Центр учбової літератури, 2011. – 584 с.
3. Таращенко В. А. Податкові пільги: теоретичні аспекти // Наукові праці. — К., 2009. — Вип. 1 (46). — С.19–26.
4. Довідник пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/content/?uid=1046.976.1>
5. Постанова Верховної Ради України Про звіт про виконання Закону України "Про Державний бюджет України на 2011 рік" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zvit-pro-vikonannja-zakonu-ukrayini-pro-derzhavnii-byudz-doc98404.html>
6. Податки в регулюванні соціально-економічних процесів: реалії сьогодення [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=138:2011-11-04-15-29-53&catid=45:scientific-conference

7. Оцінка ефективності пільгового оподаткування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://ndi-fp.asta.edu.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=279:2012-09-11-12-17-10&catid=15:-5-&Itemid=130

8. Алексеев І. В. Європейський досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / І. В. Алексеев, Р. Й. Желізняк // Проблеми економіки та управління : [збірник наукових праць] – Львів. – 2012. – С. 7-16.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В УКРАЇНІ

О.О. Непочатенко, П.М. Боровик, М.М. Уманець,
Уманський національний університет садівництва,
м. Умань (Україна)

В статті проаналізовано недоліки вітчизняної системи оподаткування сільськогосподарських підприємств (зокрема, фіксованого сільськогосподарського податку, податку на додану вартість, податку з доходів фізичних осіб, плати за оренду землі державної та комунальної власності та екологічного податку).

Постановка проблеми. Сільськогосподарська галузь є вкрай важливою для країни а тому її розвитку та підтримці вітчизняного аграрного виробництва держава завжди приділяє особливу увагу. В той же час, після прийняття Податкового кодексу України особливого значення набули проблеми оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, оскільки специфіка аграрної галузі, яка має сезонний характер, вимагає особливих підходів до оподаткування сільськогосподарських товаровиробників.

Тому податки у сільському господарстві використовуються у якості особливого інструменту державної фінансової підтримки, специфічного засобу формування фінансових ресурсів в умовах відсутності більш дієвих важелів підтримки (наприклад, прямого бюджетного фінансування). Водночас, система оподаткування вітчизняних сільськогосподарських підприємств нині залишається недостатньо сформованою та малоефективною, що негативно впливає як на результати діяльності підприємств аграрного сектору, так і на виконання державою фіскальних та регулюючих завдань.

Крім того, необхідно зазначити, що реформи в оподаткуванні сільськогосподарських виробників в останні роки як правило аргументуються політичними а не фінансово-економічними чинниками.

Враховуючи викладене, розробка та практичне запровадження напрямів вдосконалення інструментарію та механізмів оподаткування сільськогосподарських підприємств, які б відповідали сучасним умовам фінансово-економічної діяльності є важливим завданням як для держави так і для наукового загалу та фінансистів-практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З цієї причини дослідженню проблемних аспектів функціонування механізмів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та напрямам їх вдосконалення присвячені праці багатьох вітчизняних учених, серед яких на особливу увагу заслуговують публікації В. Андрущенка, О. Василика, В. Вишневецького, М. Дем'яненка, Д. Деми, О. Кириленко, А. Крисоватого, М. Кучерявенка, П. Лайка, І. Луніної, А. Поддєрьогіна, А. Соколовської, Л. Тулуша, В. Федосова.

Поряд з цим, не дивлячись на значну кількість публікацій, присвячених як недолікам сучасних механізмів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників так і обґрунтуванню напрямів їх вдосконалення, зазначена проблематика до цього часу остаточно не вирішена, а тому залишається наразі гостроактуальною, що й визначило необхідність подальших наукових пошуків у даній галузі фінансової науки та зумовило потребу в проведенні цього дослідження.

Постановка завдання. Метою даної розвідки є дослідження проблем сучасних механізмів оподаткування сільськогосподарських підприємств в Україні з ціллю наукового обґрунтування шляхів їх вирішення.

Основні результати дослідження. Нині Україні основними податками, які сплачують до бюджету організовані агроформування, є фіксований сільськогосподарський податок, податок на доданку вартість, податок з доходів фізичних осіб, плата за оренду землі державної та комунальної власності а також екологічний податок.

Не зважаючи на значний перелік податків та податкових платежів, що включені до системи оподаткування сільськогосподарських підприємств, варто зазначити, що основними податковими платежами, що сплачуються за їх рахунок є фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) та податок на додану вартість (ПДВ). При цьому, за рахунок перелічених двох складових податкового механізму агросфери здійснюється державна податкова підтримка діяльності сільськогосподарських підприємств (через спеціальні режими справляння цих податків).

Варто зазначити, що функціонування спеціальних податкових режимів в аграрній сфері економіки забезпечує порівняно невелике податкове навантаження на сільськогосподарські підприємства, а тому є вигідним для агробізнесу.

Поряд з цим, варто зазначити, що вітчизняні механізми спеціальних режимів оподаткування сільськогосподарських підприємств мають цілий ряд недоліків. Насамперед, на нашу думку, недоречністю сучасного порядку справляння фіксованого сільськогосподарського податку в Україні є те, що його механізмом не передбачено щорічної переоцінки бази оподаткування (нормативної грошової оцінки земельних угідь, проведеної станом на

01.07.1995 року). Внаслідок цього та в результаті щорічної переоцінки нормативної грошової оцінки земельних угідь для цілей оподаткування земельним податком, наразі розмір земельного податку з одиниці земельної площі є вдвічі вищим від величини фіксованого сільськогосподарського [1].

Крім того, до прогалин механізму справляння ФСП слід віднести те, що платники цього податку в разі перевищення ними обсягів реалізації покупних товарів, робіт та послуг за рік 25 % від їх валового доходу, лише з наступного року переходять на загальну систему оподаткування. Така норма Податкового кодексу України не лише дозволяє але й стимулює використання цього спецрежиму прямого оподаткування організованих агроформувань у схемах мінімізації податкових виплат [1].

Недоліком механізму справляння ФСП є також звільнення платників цього податку від сплати земельного податку за землі сільськогосподарського призначення та збору за спеціальне використання води, внаслідок чого було повністю втрачено джерела фінансування заходів з охорони, поліпшення та відновлення зазначених природних ресурсів на сільських територіях [1].

Наслідком перелічених недоліків механізму справляння ФСП є суттєве послаблення регулюючих властивостей цього пільгового податкового режиму.

Не позбавлений суттєвих вад і вітчизняний механізм спеціального режиму непрямого оподаткування сільськогосподарських підприємств. Насамперед, одним із недоліків вітчизняного порядку нарахування і сплати ПДВ є те, що з 2009 року відмінено ставку 0 %, за якою агропідприємствами оподатковувались операції з реалізації молока і м'яса в живій вазі переробникам [1]. При цьому, механізм виплати дотацій суб'єктам агробізнесу за реалізоване ними молоко і м'ясо на переробку залишено без змін. В результаті таких змін підприємства переробної промисловості зобов'язані виплачувати дотації за закуплене в агропідприємств молоко і м'ясо в живій вазі та в результаті подорожчання м'ясо-молочної сировини на 20 %, що відбулось внаслідок відміни нульової ставки ПДВ на операції з її придбання втратили джерела фінансування таких виплат, що зумовило невігідність для них операцій по закупівлі молочно-м'ясної сировини у її виробників.

Недоречністю механізму нарахування і сплати ПДВ в аграрній сфері економіки, на нашу думку, також є відміна цільового використання сум ПДВ від реалізації окремо рослинницької та тваринницької продукції та об'єднання двох спеціальних декларацій з ПДВ від реалізації агроформуваннями власної продукції [1]. На наше переконання, така податкова новація є однією з причин занепаду вітчизняної тваринницької галузі, яка до цього значною мірою функціонувала за рахунок дотацій та цільового характеру використання ПДВ від реалізації тваринницької продукції виключно на розвиток галузі тваринництва в організованих агроформуваннях.

Крім того, на нашу думку, потребує коригування загальний порядок справляння ПДВ, який передбачає неодмінне використання податкових накладних, що призводить до значних додаткових витрат таких податкоплатників.

Що ж до недоліків сучасного механізму справляння податку з доходів

фізичних осіб, то ними, на наше переконання, є малопрогресивна, а не прогресивна шкала ставок податку та можливість використання натуральних виплат заробітної плати, що, завдяки використанню натурального коефіцієнта під час оподаткування натуральних виплат доходів, спричиняє значні додаткові податкові виплати суб'єктів агробізнесу.

Суттєвим недоліком механізму справляння плати за оренду землі державної та комунальної власності, на нашу думку, є те, що ставки цього податку визначаються не відповідними положеннями Податкового кодексу України, а договорами оренди земельних угідь, що суперечить самій філософії податкових відносин.

На наш розсуд, недоліком механізму справляння екологічного податку з організованих агроформувань є порівняно високий розмір ставок цього податкового платежу.

Зазначені проблеми потребують комплексного вирішення, що передбачає внесення суттєвих змін до Податкового кодексу України.

Висновок. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, варто зазначити, що вітчизняні механізми оподаткування сільськогосподарських підприємств мають суттєві недоліки, що зумовлює необхідність їх суттєвого вдосконалення.

Список літератури

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755–VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> – Назва с титул. екрану

ПОДАТКОВИЙ БОРГ: ТЕНДЕНЦІЇ І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Ю.В. Панченко, Г.В. Ступарик

Буковинський державний фінансово-економічний університет,
м. Чернівці (Україна)

Дана стаття присвячена висвітленню сучасних податково-боргових тенденцій та формуванню пропозиції щодо вибору фіскальних технологій управління податковою заборгованістю. В даній роботі розкрито основні проблеми, які є в сфері управління податковою заборгованістю. також висвітлено основні вектори вдосконалення управління податковим боргом в Україні.

Актуальність. Податковий борг для будь-якої країни – це соціально-економічна проблема, існування якої протягом тривалого проміжку часу є суттєвою загрозою національній безпеці України, оскільки призводить до

скорочення потенційної можливості здійснювати вкладення в економіку та розвиток людського капіталу. Економіка України є ринковою, тому її основними елементами є досконала система оподаткування та збалансованість податкової політики. Для України ж характерним є те, що переважають непоодинокі випадки ухилення від сплати податків та зборів. Така ситуація змушує державу удосконалювати постійно механізм здійснення контролю за нарахуванням та сплатою податків, схильючись до більш жорстких методів щодо погашення податкового боргу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом з'явилося широке коло наукових досліджень з проблематики погашення податкового боргу. Безпосередньо питанням обґрунтування інституту податкового боргу присвячені праці багатьох провідних науковців таких, як: В.І. Антипов [1], М.О. Бондаренко [2], В.А. Бортняк [3], В.А. Валігура, Н.М. Михальчук [4], В.А. Онищенко [5], Тимченко О.М. [6].

Мета статті полягає у висвітленні сучасних податково-боргових тенденцій та формуванні пропозиції щодо вибору фіскальних технологій управління податковою заборгованістю.

Виклад основного матеріалу. Однією з найгостріших проблем сучасної податкової політики України є наявність значної податкової заборгованості. Проблема податкового боргу продовжує створювати серйозні перешкоди на шляху модернізації податкових відносин в Україні. Хронічна податкова заборгованість, відсутність стабільних тенденцій щодо її подолання пояснюють особливу увагу до цієї проблеми, зважаючи, що обсяги податкового боргу безпосередньо впливають на формування фінансової бази держави. За оцінкою вчених, в окремих галузях економіки сума податкового боргу сягає 30–40% від загальної суми запланованих податкових платежів [7].

Серед основних причин виникнення податкового боргу можна назвати такі: різке погіршення фінансового стану більшої частини платників унаслідок руйнування традиційних економічних зв'язків, криза платежів, поширення моделей девіантної поведінки платників, значні прогалини у законодавстві, висока корупціогенність механізму податкового адміністрування, низький професійний рівень посадових осіб фінансових органів, негативні наслідки загострення фінансової кризи тощо.

Для зменшення розриву між доходами та видатками державного бюджету України адміністраторам збору податкових платежів необхідно забезпечити додаткові надходження до бюджету. Однак нинішня ситуація ускладнюється тим, що в уряді просто не має фінансових ресурсів для здійснення усіх видатків. Тому застосовують підвищення фіскального тиску на економіку для наповнення державного бюджету України. В умовах економічної і політичної нестабільності в країні ДПС шукає нові шляхи збільшення доходів бюджету, що полягає в низці фіскальних : боротьба з тіньовим сектором, активна робота з громадянами щодо виявлення прихованих доходів, боротьба з необґрунтованим відшкодування ПДВ, підвищення ставок податків [8].

Доцільно зрозуміти, як природа податків впливає на поведінку платників. За умови функціонування в державі несприятливої та несправедливої системи

оподаткування, суперечливого, складного для розуміння законодавства та витратного процесу адміністрування цілком зрозумілим і виправданим є небажання платника платити податки.

Згідно з рейтингом Всесвітнього банку "Paying Taxes 2010", податкова система України за витратами часу і ресурсів займає 181 місце з 183, за нею тільки Венесуела і Білорусь. Українська система оподаткування є однією з найобтяжливіших у світі, оскільки до прийняття Податкового кодексу підприємцям в Україні доводилося платити 147 податків та зборів і витратити на це понад 736 годин, високим залишається податкове навантаження на прибуток та фонд оплати праці [9]

У 2011 році ДПС України мобілізовано податків і зборів у сумі 225173,5 млн. грн., що на 23,6% більше, ніж у 2010 році. Найбільші розміри займає податок на доходи фізичних осіб, що становить 26 % у загальній структурі мобілізованих податків і зборів за 2011 рік.

Традиційно кількісне оцінювання явища починається з визначення його динаміки. Так, із 2009 року спостерігається стійка тенденція до збільшення податкового боргу. Його обсяг в 2011 році становив 28048,1 млн. грн., що в порівнянні з 2010 роком збільшився на 75% . Це відбувається значною мірою через великі суми новоствореного податкового боргу.

У структурі податкового боргу за податковими платежами у 2011 році найбільшу питому вагу становлять: податок на додану вартість 11900,3 млн. грн. (42,2%) та податок на прибуток підприємств 5636,4 млн. грн. (20,1%), а найменшу – єдиний податок 18,8 млн. грн. (0,1%).

Звичайно, податковий борг зменшується шляхом його погашення, однак суми погашення є незначними у обсягах податкової заборгованості. Так, у 2011 році обсяг погашення суми боргу становить лише 31%, тобто із 28048,1 млн. грн. податкового боргу, обсяг погашення складає 8648,4 млн. грн. Це означає, що 69% податків взагалі не надходять до дохідної частини державного бюджету України. У 2009 році даний відсоток становив 55,6%. Тому динаміка таких постійних сум непогашення та взагалі несплати податків до бюджету має стабільну тенденцію до збільшення, що є негативним процесом для економіки держави в цілому.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи, пропонуємо такі вектори вдосконалення управління податковою заборгованістю:

- надання розстрочень та відстрочень податкових зобов'язань;
- необхідно особливо ретельно досліджувати фінансові передумови для такого надання кожному конкретному платникові за наявних умов задля попередження зловживань;
- контроль за використанням тимчасово вільних коштів у підприємств, яким надано розстрочення податкових зобов'язань, що варто закріпити законодавчо;
- чітко визначити причини податкового боргу, а також класифікувати за статусами у разі його виникнення;
- активізація та вдосконалення заходів морально-психологічного впливу;

- доцільно реалізовувати право самостійної реалізації заставних активів боржником, оптимізуючи наявну заборгованість;

- запровадження моніторингу потенційних боржників, їх законодавче закріплення та впровадження обов'язкового звітування за результатами застосування;

- заборона уступки податкового боргу платника податків третім особам, а покриття грошового зобов'язання платника податків – дозволяється лише особам, які є гарантами виконання податкового обов'язку (представникам чи податковим агентам);

- не скорочувати обсяг боргу за рахунок переоплат і списання, що характерно для сучасної ситуації в Україні.

Таким чином, запропоновані заходи спрямовуються саме на досягнення скорочення податкового боргу. Їх реалізація дозволить досягти зменшення податкового боргу завдяки поєднанню моральних, правових та економічних засобів впливу на платників.

Список літератури

1. Антипов В. І. Мінімізація податкового боргу: економіко-правове забезпечення та організація : навч. посібн. / В. І. Антипов, О. А. Долгий. – Коростень : Вечірній Коростень, 2005. – С. 15–20.

2. Бондаренко М. О. Словник-довідник для працівників органів державної податкової служби / М. О. Бондаренко. – К. : Дія, 2001. – С. 2–34.

3. Бортняк В. А. Механізм стягнення податкового боргу (адміністративно-правовий аспект): [монографія] / В.А. Бортняк / Національний університет ДПС України. – Ірпінь, 2008. – 18 с.

4. Валігура В.А., Михальчук Н.М. Фіскальні технології управління податковим боргом в контексті його оптимізації / В.А. Валігура, Н.М. Михальчук // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2011. – С. 12 – 21.

5. Онищенко В. А. Податковий контроль (основи організації) / В. А. Онищенко. – К. : Ред. журн. "Вісник податкової служби України", 2002. – С. 104–113.

6. Тимченко О.М. Податковий борг в Україні: причини, наслідки, менеджмент: [монографія] / О.М. Тимченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 228 с.

7. Яковлева А.М. Основні причини виникнення податкового боргу./ А.М. Яковлева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №4(118)

8. Кравченко В. Податкова оголосила фіскальну мобілізацію. / В. Кравченко // Реальна економіка: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://real-economy.com.ua>]

9. Дидух О. В рейтинге налоговая система Украины третья с конца / О. Дидух // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [<http://focus.ua>]

10. Сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.sts.gov.ua]

БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

к.е.н., доцент **Д.В. Нікитенко**,
студентка 4 курсу **О.В. Мулярчук**
Національний університет водного господарства
та природокористування, м. Рівне (Україна)

У статті обґрунтовується необхідність дослідження сучасного стану державного боргу України, здійснення аналізу основних індикаторів боргової безпеки та пошук шляхів зниження боргового навантаження на економіку країни.

Сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що під впливом зростання боргового навантаження гальмується розвиток економіки країни. Надмірність залучення коштів та нераціональність їх використання перешкоджають довгостроковому економічному зростанню та створюють тиск на економічну безпеку. Тому проблеми управління державним боргом та його обслуговування постають особливо гостро і лише ефективна реалізація боргової політики може прискорити процеси розширеного відтворення, реалізації економічних та соціальних інвестиційних переваг, що в свою чергу зміцнить позиції на світовому ринку капіталів, поліпшить стан боргової безпеки, дозволить знизити розмір дефіциту державного бюджету і тим самим підвищить рівень економічної безпеки країни.

Проблема формування державного боргу досліджувалася як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Серед них найвідомішими дослідниками є Дж. Б'юкенен, Дж. Кейнс, А. Лернер, К. Маркс, Ф. Модільяні, Д. Рікардо, Ж. Сей та ін. Проблеми впливу державного боргу на стан економіки України вивчалися у працях В. Андрущенко, О. Барановського, З. Варналія, М. Єрмошенка, Г. Кучера, В. Лагутіна, І. Лютого, А. Сігайова, А. Сухоруков, О. Царука та ін.

Метою статті є аналіз сучасного стану та прогнозування державного боргу, здійснення оцінки боргової безпеки України.

Реалізація поставленої мети вимагає вирішення наступних завдань: проаналізувати сучасний стан та структуру державних запозичень, дослідити стан боргової безпеки України, визначити причини прогресивності темпів зростання державних запозичень і витрат на їх обслуговування, визначити можливі тенденції змін державного боргу, запропонувати напрями вдосконалення механізму управління державним боргом України.

Економічна безпека країни забезпечується за умови збереження стійкості її економіки до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю задовольняти потреби особи, суспільства, держави та забезпечувати економічне зростання. Ці умови реалізуються за ефективного функціонування складових економічної системи країни, зокрема боргової політики.

Сухоруков В. І. визначає боргову безпеку як рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й

ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціальних потреб, що не призведе до втрати суверенітету та руйнування вітчизняної фінансової системи [1, с.154].

Надмірний рівень боргового навантаження характерний для багатьох країн, що наражає їхні економіки та фінансові системи на небезпеку виникнення чергового циклу фінансової кризи. Як свідчать дані, найбільший рівень боргового навантаження серед розвинутих країн за 2010 рік мали: Японія – 211,7 % ВВП, Греція — 161,7 % ВВП, Італія – 120,1 % ВВП, Португалія - 112,8 % ВВП та Ірландія - 105,4 % ВВП. Основними причинами виникнення боргової кризи в країнах Європейського союзу (ЄС) є неефективність системи збору та контролю інформації, прийняття до ЄС країн з високими розмірами державної заборгованості, диспропорція економічного розвитку країн-членів ЄС, зона вільної торгівлі та глобалізація світових ринків зумовила втрату конкурентних позицій окремих країн [2].

Формування державного боргу України проходило кілька етапів. Період з 1991 р. по першу половину 1994 р. характеризується залученням до фінансування дефіциту бюджету виключно прямих кредитів Національного банку та хаотичним утворенням зовнішнього боргу шляхом надання урядових гарантій за іноземними кредитами. У період 1995-1996 рр. поряд з продовженням надання зовнішніх гарантій державний борг формувався за рахунок отримання зовнішніх позик від міжнародних фінансових організацій, врегулювання заборгованості України за енергоносії, випуск ОВДП та поступове заміщення цими облігаціями прямих кредитів Національного банку України (НБУ). З 1997 - перша половина 1998 р. – активне залучення позик як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках капіталу. Друга половина 1998 - 2000 рр. - вперше було здійснено низку операцій щодо реструктуризації частин внутрішнього та зовнішнього боргу України, яка дала можливість через заміну ОВДП продовжити строк повернення запозичених коштів, а також зменшити тиск виплат за ОВДП у 1998 і 1999 рр. Незважаючи на вжиті заходи, 2000-2001 рр. були піковими за борговим навантаженням. Наявність значного розриву платіжного балансу та низькі валютні резерви стали основною причиною прийняття урядом рішення щодо проведення комплексної програми реструктуризації державного зовнішнього боргу України. Успішне завершення реструктуризації комерційного боргу в квітні 2000 р. дозволило не лише скоротити державний борг, а й зменшити загальний обсяг виплат в 2000 р. Міністерство фінансів здійснило реструктуризацію боргових зобов'язань перед НБУ. Державні цінні папери, які були випущені у 1998-2000 рр. та підлягали погашенню у 2000-2004 рр., були замінені на процентні облігації з терміном погашення упродовж 2002-2010 рр., що сприяло поліпшенню структури державного боргу та уникненню декапіталізації НБУ [3, с. 3-5].

Тенденція до зростання державного боргу України простежується упродовж останніх років, її визначають високі валютні ризики зовнішньої заборгованості, нестабільна ситуація з рефінансуванням боргів попередніх років, а також тиск боргових виплат на державні фінанси.

Проведений нами аналіз динаміки державного та гарантованого державою боргу України за останні роки виявив, що загальна сума державного та гарантованого державою боргу збільшилася за період 31.12.2006 – 31.12.2011 рр. більше, ніж у п'ять разів (табл. 1).

Таблиця 1.

**Динаміка державного та гарантованого державою боргу України
за 2006-2011 рр, млрд. грн.***

Показники	2000	2007	2008	2009	2010	2011
1. Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	77,02	88,745	189,410	317,904	432,236	473,12
2. Державний борг	64,216	71,294	130,690	226,996	323,475	357,27
2.1. Внутрішній борг	20,781	17,806	44,667	91,070	141,662	161,47
2.2. Зовнішній борг	43,435	53,488	86,023	135,926	181,813	195,81
3. Гарантований борг	12,805	17,451	58,721	90,908	108,760	115,85
3.1. Внутрішній борг	0,001	1,001	2,001	14,063	13,828	12,24
3.2. Зовнішній борг	12,804	16,450	56,720	76,845	94,933	103,61

*Наведено за даними Міністерства фінансів України

Загальна сума державного та гарантованого державою боргу на 31.12.2011 р. становила 473,12 млрд. грн. (59,22 млрд. доларів США), при цьому спостерігалось збільшення всіх його складових. Найбільш швидкими темпами зростає гарантований державою зовнішній борг, який у 2011 році у порівнянні із 2000 роком зріс більш, ніж у сім разів – на 90,8 млрд. грн.

Основними чинниками зростання боргу є хронічний дефіцит бюджету, для покриття якого держава:

- розміщує облігації внутрішньої державної позики;
- випускає облігації внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість;
- залучає кредитні ресурси від міжнародних фінансових організацій (МВФ, Світовий банк) та іноземних комерційних банків,
- розміщує облігації зовнішньої державної позики.

Розглянемо кожен із чинників окремо. У монографії «Державний кредит та боргова політика України» Зражевська Н. В. зосереджує увагу на тому, що в Україні порушується один з принципів кредитування, а саме принцип прозорості інформації щодо використання коштів, залучених за рахунок внутрішніх запозичень, а це в свою чергу сприяє можливості зростання неефективного використання боргових фінансових ресурсів, які б могли стати потужним джерелом інвестиційно-інноваційного розвитку, а не методом покриття дефіциту бюджету [4].

Василик О. Д. у своїй науковій праці зазначав, що зростання боргу в умовах кризи є наслідком санаційних заходів урядів країн своїх економік, що знаходять своє місце в бюджетних дефіцитах, за рахунок чого і призводить до зростання

боргів. Тому можна сказати, що існує позитивний взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростання боргу, в свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування і тим самим збільшує бюджетний дефіцит.

Динаміка показників державного боргу та дефіциту бюджету (рис. 1) демонструє пряму залежність між зростанням обсягу бюджетного дефіциту та нагромадженням державного боргу. Простежується тенденція до зростання обох показників, проте у 2011 р. в порівнянні з 2010 р. величина дефіциту зменшилась на 40,7 млрд. грн.

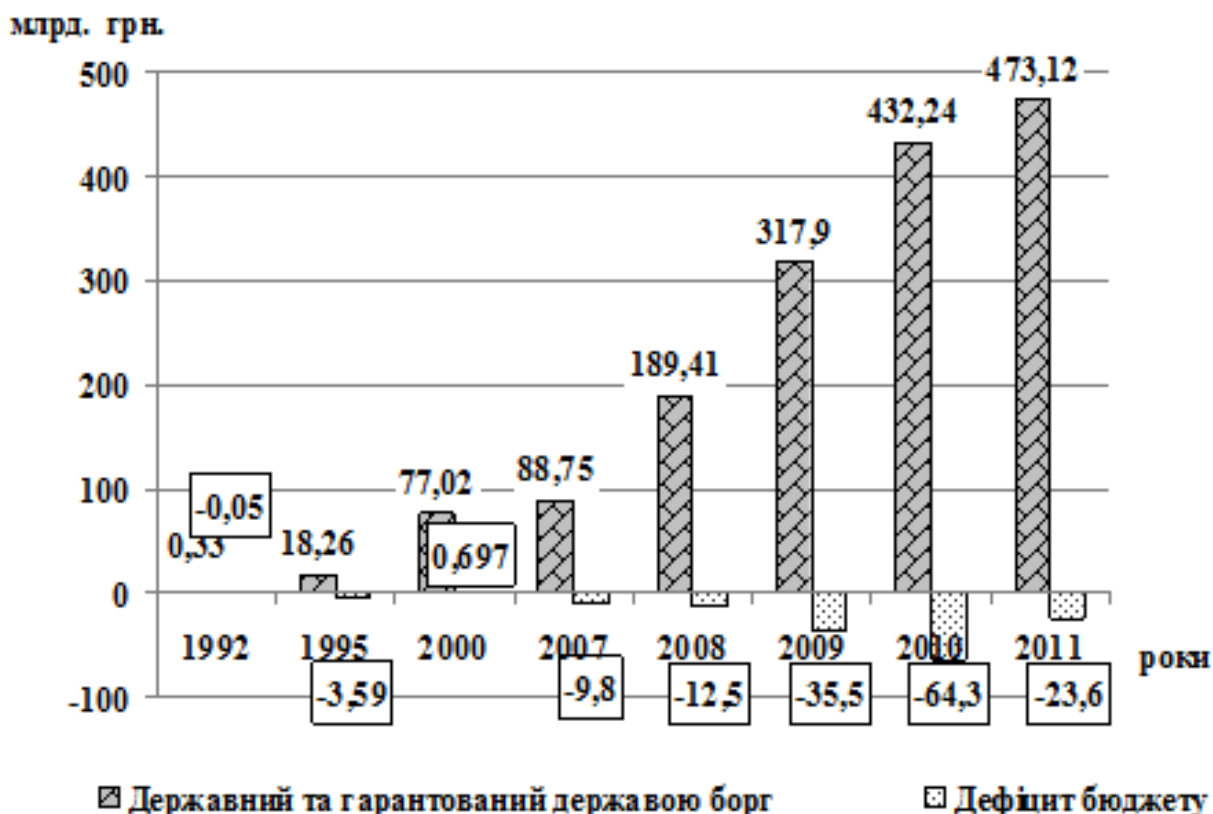


Рис. 1. Динаміка державного боргу та дефіциту бюджету, млрд. грн.

Якщо витрати по обслуговуванню боргу виділити з сукупності витрат державного бюджету за принципом «витрати на обслуговування державного боргу + «внутрішні» витрати державного бюджету» і порівняти їх з величиною дефіциту державного бюджету (рис. 2), то можна простежити наступну тенденцію. Так, у 2007 році обсяг дефіциту бюджету співпадає з обсягами платежів за державним боргом (9,8 млрд. грн.), що може свідчити про те, що доходів бюджету вистачило лише на фінансування «внутрішніх» витрат.

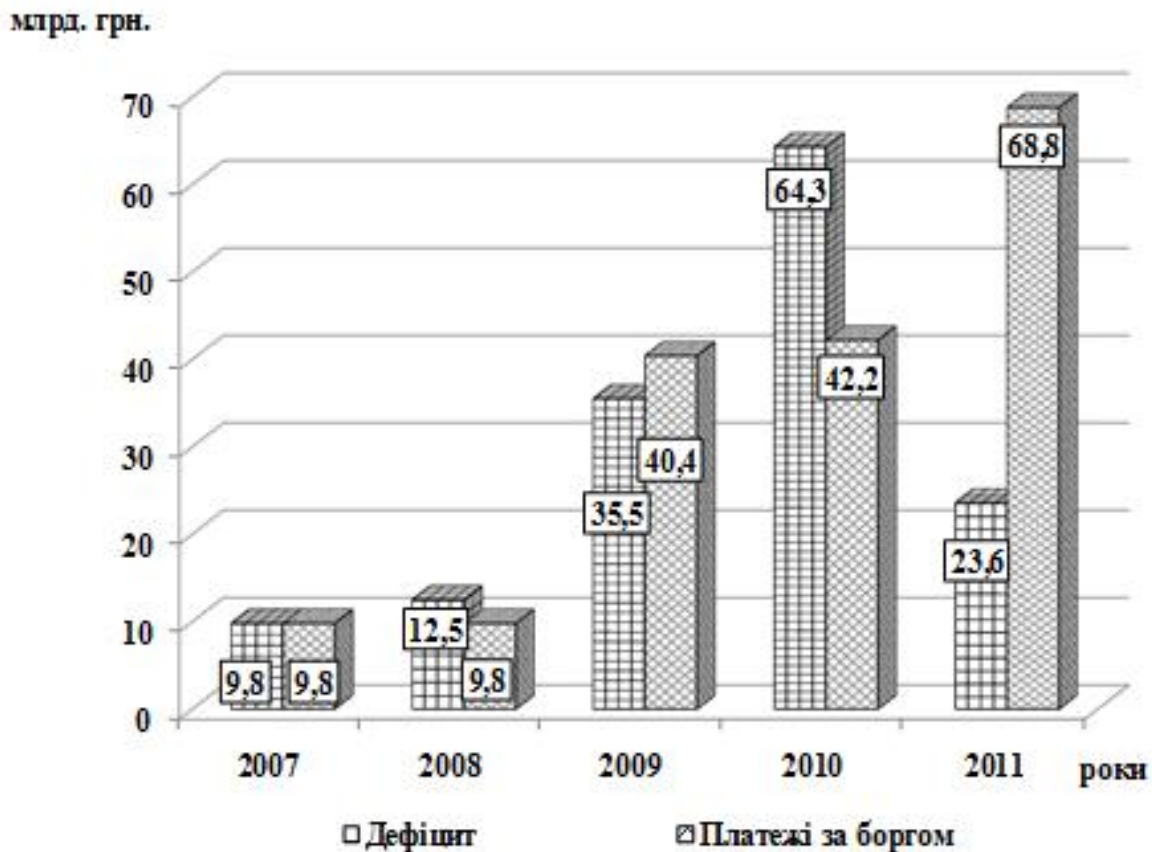


Рис. 2. Дефіцит бюджету та платежі за державним боргом, млрд. грн.

У 2008 році простежується ріст дефіциту до 12,5 млрд. грн., 78,4 % якого складають платежі по обслуговуванню державного боргу, отже дохідної частини державного бюджету було недостатньо для покриття «внутрішніх» витрат. У 2009 р. за рахунок доходів державного бюджету були профінансовані усі «внутрішні» витрати та частина витрат з обслуговування боргу у розмірі 4,9 млрд. грн., а інші 35,5 млрд. грн. – дефіцит бюджету, 2010 р. – обсяг платежів за державним боргом у дефіциті бюджету України становить 65,3 %, що свідчить про нестачу обсягів доходу до державного бюджету навіть на фінансування поточних витрат. У 2011 р. платежі за державним боргом становлять 68,8 млрд. грн., що значно перевищує обсяг дефіциту (23,6 млрд. грн.), це свідчить про те, що частина доходів була спрямована на обслуговування державного боргу (45,2 млрд. грн.). Порівнюючи ці два показники, можна сформулювати оціночні судження щодо розвитку економіки. Так, позитивна динаміка розвитку економіки є тоді, коли величина дефіциту державного бюджету є меншою за величину платежів по обслуговуванню боргу і навпаки.

Спроможність у повному обсязі обслуговувати та своєчасно погашати державний борг є одним з основних показників фінансової стабільності країни, що закріплює за державою імідж надійного позичальника та відкриває перед нею можливості до нових позик на більш вигідних умовах. Одним із найважливіших показників, який характеризує ефективність боргової політики країни та її

спроможність виконувати боргові зобов'язання, є співвідношення сумарних виплат із обслуговування й погашення державного боргу до загальних доходів державного бюджету та ВВП [3, с. 16].

Незважаючи на те, що упродовж останніх років, спостерігалось поступове зростання обсягів платежів за державним боргом в абсолютній величині, бюджетні витрати на погашення державного боргу стабілізувались у межах 0,59-4,5 % від ВВП, а на кінець 2011 р. зазначений показник становить 2,54 % від ВВП.

Україна у найближчий час матиме кілька років з піковим навантаженням щодо виплати боргів: у 2012 році необхідно виплатити 16,7% державного боргу, у 2013-2016 роках – 47%, 2017-2046 роках – 36,3% [5].

Для оцінки боргової безпеки України була обрана методика, запропонована Сухоруковим А. І. (табл. 2). Він зазначає, що індикатори можуть мати три рівні: I рівень характеризується небажаними відхиленнями значень фінансових індикаторів, що свідчить про потребу прийняття певних рішень щодо їх усунення; II рівень – граничні значення індикаторів, порушення яких спричинює загрозливі процеси у фінансовій сфері та може свідчити про події (прийняття певних правових актів, управлінських рішень тощо), що зумовили це відхилення; III рівень порогових значень свідчить про настання незворотних процесів у фінансовій сфері економіки країни [1, с.126].

Таблиця 2.

Порогові значення боргової безпеки [1, с.128]

Показники	Порогові значення		
	I рівень	II рівень	III рівень
Відношення державного зовнішнього боргу до ВВП, %	55	60	не >80
Відношення державного внутрішнього боргу до ВВП, %	30	35	не >50
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	200	250	не >500
Частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами, %	30	35	не >50
Відношення державного боргу до доходів державного бюджету, %	150	200	не >250
Відношення платежів за державним боргом до ВВП, %	Не > 7		
Відношення платежів за державним боргом до доходів Державного бюджету України, %	Не > 45		
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	Не > 70		
Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	Не > 30		
Відношення державного боргу до доходу бюджету, %	Оцінки МВФ		
	138-264		

Таблиця 3.

Індикатори боргової безпеки України 2006-2011 рр.,%

Показники	Роки					
	2000	2007	2008	2009	2010	2011
Відношення державного зовнішнього боргу до ВВП	33,0	9,70	15,06	23,30	25,56	22,74
Відношення державного внутрішнього боргу до ВВП	12,2	2,61	4,92	11,51	14,36	13,19
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, грн.	1581	1518,4	2818,2	4919,3	7057,7	7824,0
Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол. США	363	380	512	863	1181	1295
Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	52,9	21,64	32,09	50,23	50,38	42,3
Частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами, %	0,84	22,14	40,05	49,83	64,9	63,36
Відношення державного боргу до доходів державного бюджету, %	212,6	40,4	63,6	110,2	137,5	118,7
Відношення платежів за державним боргом до ВВП, %	4,23	1,36	1,03	4,42	3,9	5,23
Відношення платежів за державним боргом до доходів Державного бюджету України, %	19,87	4,46	3,29	14,0	13,42	17,26
Відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП, %	7,7	5,59	8,62	14,0	18,08	17,27
Відношення державного боргу до доходу бюджету, %	21,3	51,6	63,6	116,5	137,4	118,6

Аналіз даних табл. 3 свідчить про те, що практично всі фактичні значення індикаторів стану боргової безпеки України 2000-2011 рр. не перевищували порогових значень. Виключенням є лише рівень зовнішньої заборгованості на одну особу та рівня частки ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами та показник. Відношення державного боргу до доходів державного бюджету в 2000 р., що перевищив порогове значення II рівня (212,6 % при пороговому значенні 200 %).

Загрозливою є тенденція до зростання індикатора «рівень зовнішньої заборгованості на одну особу» (рис. 3). Так, у 2000-2007 рр. цей індикатор перевищив порогове значення II рівня (250 дол. США), а з 2008 року цей показник перевищує III (найвищий) рівень (> 500 дол. США) і продовжує зростати.

Показник відношення державного боргу до доходу бюджету починаючи з 2000 року постійно зростає і в 2010 році становив 137,4 % і майже опинився на межі порогового значення, встановленого МВФ, проте у 2011 р. цей показник знизився до безпечного рівня – 118,6 %.

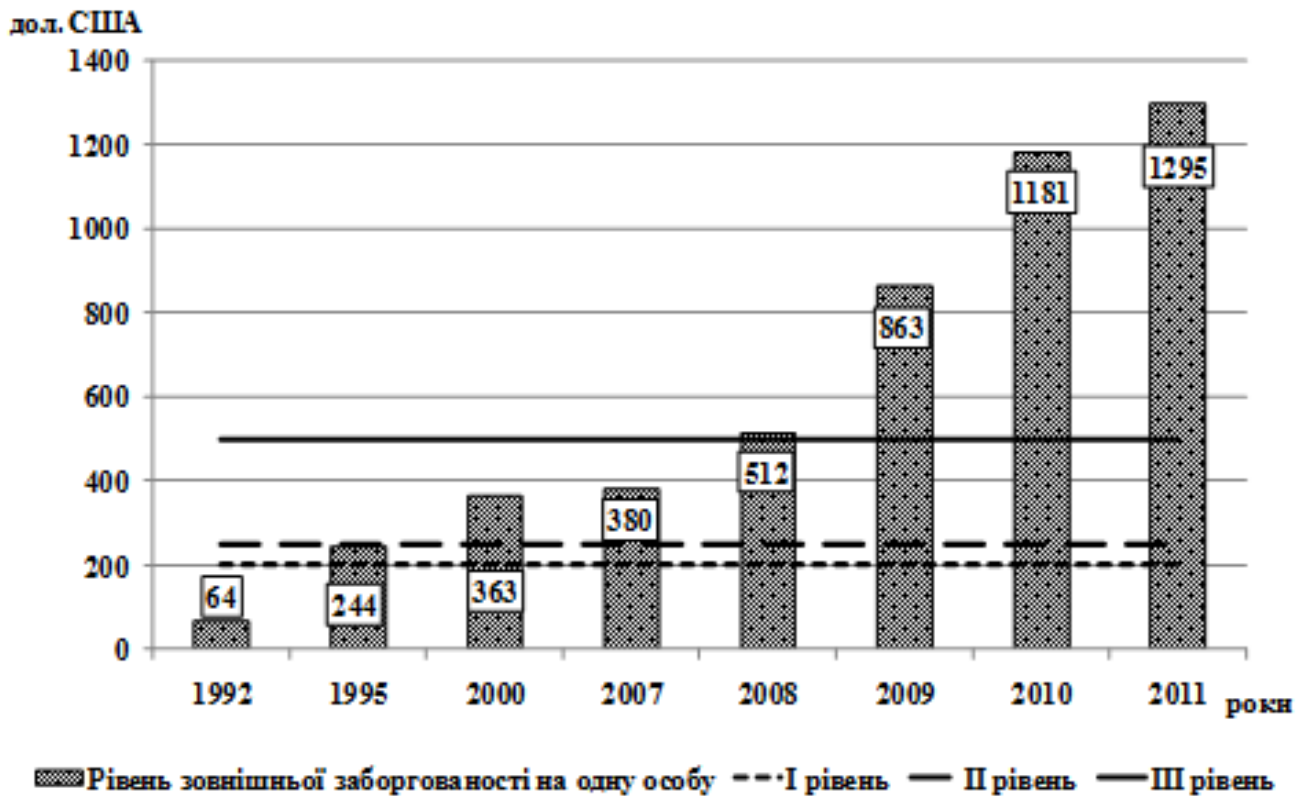


Рис. 3. Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу та порогові значення 2006-2011 рр., дол. США

У світовій практиці ОВДП здійснюють значний вплив на розвиток і функціонування економіки країни, тому важливо відслідковувати та регулювати їх частку в сумі державного боргу за цінними паперами.

Згідно з нашими розрахунками індикатора фінансової безпеки, запропонованого Сухоруковим А. І., частка ОВДП у сумі державного боргу за цінними паперами зросла з 0,84% (2000 р.) до 63,36% (2011 р.), у 2008-2011 роках перевищувала порогове значення III рівня (не більше 50%). Дохідність ОВДП у 2008–2010 роках перевищувала всі три порогові значення і складала від 10,4% до 12,2%. У 2011 році дохідність ОВДП склала 9,11%. Дохідність державних цінних паперів не повинна перевищувати темпи приросту ВВП, оскільки це може призвести до росту боргового навантаження на бюджет України.

Для ефективного здійснення боргової політики в першу чергу необхідно спрогнозувати розмір і структуру державного боргу на кілька років вперед з метою збалансування державного бюджету та сприяння стабільного економічного зростання. Крім того, необхідно врахувати всі можливі внутрішні та зовнішні чинники, що можуть вплинути на формування та погашення державного боргу України.

Для прогнозування державного боргу було обрано метод найменших квадратів за допомогою MS Excel, спрогнозовані дані наведені в табл. 4.

Таблиця 4.

Спрогнозована динаміка державного та гарантованого державою боргу України за останні роки, млрд. грн.

Показники	2012	2013	2014	2015
1. Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	394,564	428,978	463,393	497,808
2. Державний борг	290,387	315,001	339,6145	363,883
2.1. Внутрішній борг	123,166	134,460	145,753	157,046
2.2. Зовнішній борг	167,223	180,544	193,865	207,186
3. Гарантований борг	104,176	113,977	123,786	133,579
3.1. Внутрішній борг	12,016	13,311	14,606	15,902
3.2. Зовнішній борг	92,1611	100,666	109,172	117,678
4. Питома вага державного та гарантованого державою боргу у ВВП, %	30,8	31	31,1	31,2

Очікується, що з 2012 р. по 2015 р. загальна сума державного та гарантованого державою боргу в середньому буде зростати на 8 % з позитивною динамікою щодо уповільнення темпів росту цих показників. Незважаючи на те, що питома вага загальної суми державного та гарантованого державою боргу до ВВП знаходяться на безпечному рівні (табл. 5) і мають тенденцію до сповільнення темпів зростання, проте прогнозовані темпи зростання боргу випереджують прогнозовані темпи зростання ВВП у 2012-2015 рр. (8,7 % проти 8,2 % у 2013 р., 8 % проти 7,6 % у 2014 р., 7,4 % проти 7,0 % у 2015 р.). Це свідчить про виникнення додаткової загрози.

Таблиця 5.

Спрогнозовані індикатори боргової безпеки України 2012-2015 рр., %

Показники	Роки			
	2012	2013	2014	2015
Відношення державного зовнішнього боргу до ВВП	20,28	20,32	20,35	20,39
Відношення державного внутрішнього боргу до ВВП	10,57	10,68	10,77	10,85

Отже, обсяг державного боргу України знаходиться на безпечному рівні, як і більшість показників боргової безпеки. Це дає змогу здійснювати нові запозичення. Проте, високі темпи накопичення державних зобов'язань та утримання державного дефіциту на високому рівні (4-5 % ВВП) можуть спровокувати боргову кризу.

Для попередження виникнення боргової кризи, зменшення боргового навантаження на економіку країни та підвищення рівня економічної безпеки України, необхідно:

- спрямовувати залучені кошти на розвиток високотехнологічних галузей, які виготовляють продукцію зі значним вмістом доданої вартості;
- оптимізувати структуру боргу за внутрішніми та зовнішніми позиками, зокрема зменшуючи питому вагу зовнішніх запозичень;
- мінімізувати валютні та відсоткові ризики шляхом підвищення ролі внутрішніх позик;
- оптимізувати платежі за державним боргом таким чином, щоб мінімізувати навантаження на бюджет у «пікові» періоди сплати.

Список літератури

1. Економічна безпека / [Варналій З. С., Мельник П. В., Тарангул Л. Л. та ін.] ; під ред. З. С. Варналія. – [1-е вид.]. – К. : Знання, 2009. – С.126-128,154.
2. Слав'юк Н.Р. Боргові кризи в країнах Європейського союзу [Електронний ресурс] / – Режим доступу:
http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_1/part1/38.pdf
3. Особливості та пріоритети боргової політики України. Гальчинський А.С., Варналій З.С., Майстришин В.Я. та ін. - К.: **, 2004.– с.3-5,16.
4. Лютий, І. О. Державний кредит та боргова політика України : монографія / І. О. Лютий, Н. В. Зражевська, О. Д. Рожко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 352 С.
5. Пасько О. В. Економічні та політичні аспекти регулювання державного боргу: Україна і світ / О. В. Пасько // Фінанси і кредит, 2006. – №4. – Режим доступу:
http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vsnau/2010_2/6Pasko.pdf.
6. Богдан Т. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності / Т. Богдан // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 8.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Л.В. Седых

Белгородский университет кооперации, экономики и права,
г. Белгород (Россия)

А.А. Седых

ГНИУ Белгородский государственный университет,
г. Белгород (Россия)

В данной статье дано определение состоянию зернового рынка России на современном этапе, раскрыта необходимость государственного регулирования его функционирования при переходе к рыночной экономике.

Постановка проблемы. В современных условиях проблема развития рынка зерна является стратегической, так как она обеспечивает экономическую безопасность. Зерновая проблема сложна и многогранна, в ней переплетается множество экономических, организационных, технологических, технических и других вопросов.

Анализ исследований и публикации. Проблеме развития рынка зерна в России посвящены работы таких ученых, как К. Багриновский, Г. Беспашотный, М. Браславец, А. Гатаулин, А.Гордеев [1], Р. Гумеров [2], В. Денисов, И. Дуданов [3], В. Кардаш, В. Киселев, Р. Кравченко, В. Краснопивцева, Э. Крылатых, В. Милосердов, В. Можин, Н. Моисеев, А.Петров, И. Пospelов, М. Прокопьев, И. Попов, В. Узун и др.

Целью публикации является необходимость изучения зернового рынка, поиск путей совершенствования его государственного регулирования.

Основные результаты исследования. Рынок зерна представляет собой совокупность экономических отношений в сфере обмена зерна и продуктов его переработки на деньги или другие материально- технические ценности, в результате которых формируется спрос, предложение и цена на зерно.

В результате ликвидации существовавшей ранее административно-командной системы управления производством и введением новой модели хозяйствования, в том числе и в отношении производства и реализации зерна, сельскохозяйственные производители оказались не готовы к новой рыночной форме обмена. При либерализации цен возникла проблема: как и при каких условиях реализовать свою продукцию. Кроме того, прямой выход производителей на рынок затруднен из-за множества посредников, которые препятствуют реализации продукции по более выгодным ценам для производителей [4].

В настоящее время зерновой сектор экономики переживает глубокий кризис. Одна из его причин, как считают многие экономисты, это переоценка возможностей саморегулирования рынка и недостатки в организации государственного регулирования экономики. У нас не был использован опыт

государственного регулирования зернового рынка стран с развитой рыночной экономикой. Эффективное функционирование зернового рынка невозможно без активного вмешательства государства, о чем свидетельствует отечественный и мировой опыт. Вопрос государственного регулирования зернового рынка особенно актуален в России, впервые в истории осуществляющей переход к рыночной экономике.

Цель государственного регулирования рынка зерна – самообеспечение страны пшеницей как основа ее продовольственной безопасности – должна достигаться силами собственного сельскохозяйственного производства и за счет структурной перестройки зернового хозяйства. Государственное регулирование зернового рынка требует разграничения полномочий федеральных и региональных органов управления. На федеральном уровне должны рассматриваться основы ценовой, кредитной и налоговой политики, условия экспортных и импортных операций, реализация целевых программ, имеющих общегосударственное значение. В компетенцию региональных органов входит решение местных проблем развития зернового хозяйства и рынка зерна на основе использования собственных ресурсов и учета специфических условий ведения зерновой отрасли [1].

Особенностью законодательного регулирования рынка зерна в Российской Федерации является наличие институтов государственных закупочных и товарных интервенций, порядок проведения которых установлен в соответствующих постановлениях Правительства РФ, а также законодательное закрепление государственной поддержки производства и переработки зерна в форме компенсаций производителям зерна понесенных ими расходов. Наиболее значимыми условиями воздействия государства на рассматриваемый рынок является поддержка сельскохозяйственных производителей, закупки зерна для государственных нужд, формирование рыночных земельных отношений.

Основные задачи в рамках государственного регулирования можно назвать следующие:

- создание системы сбалансированного удовлетворения спроса на зерно по регионам, учитывающей неравномерность производства и необходимость совершенствования используемых логистических механизмов;
- достижение информационной прозрачности рынка, которая позволит преодолеть значительную часть административных барьеров, в том числе на основе ассоциированных усилий производителей;
- формирование эффективной инфраструктуры, в особенности системы биржевой торговли, обеспечивающей необходимые хозяйственные связи между субъектами рынка;
- оптимизация применяемого инструментария бюджетного финансирования и кредитования зернопроизводящих хозяйств.
- проведение государственных закупочных и товарных интервенций [2].

Стратегический подход к государственному регулированию зернового рынка и усовершенствование законодательной и нормативно-правовой базы, которая регулирует правоотношения на рынке зерна, могут существенным

образом улучшить результативные показатели функционирования, как отдельных субъектов зернового рынка, так и в целом агропродовольственного сектора [3].

Вывод. Российский зерновой рынок несовершенен и еще находится в стадии формирования, его экономические характеристики существенно отличаются от характеристик рынков зерна в странах с развитой рыночной экономикой. Несовершенен в том смысле, что не отлажена система ценообразования, сельхоз производители не могут получить заслуженные денежные средства. Роль государства в сложные моменты очень размыта и неконкретна, а в этом случае только оно может повлиять на сложившуюся ситуацию. Проблемы рынка зерна были, есть и будут актуальны, ведь «Хлеб» является неотъемлемым компонентом рациона человека. Без ясности в данном сегменте тяжело будет справиться с современными проблемами экономики в России. Роль государства в поддержке и регулировании зернового рынка на данном этапе его развития необходима.

Список литературы

1. Гордеев А.В. Продовольственная безопасность проблема XXI века / А.В. Гордеев // Сб. докладов международной конференции. Продовольственная безопасность России. 12-14 марта 2010 г. — М.: Министерство сельского хозяйства РФ, 2010. - С. 11-40.
2. Гумеров Р. Аграрная политика: от диктата либералистических догм к экономическому прагматизму / Р. Гумеров // Российский экономический журнал. -2010.-№ 2.-С. 41-50.
3. Дуданов И.И. Разработка региональных продовольственных программ в условиях рынка / И.И. Дуданов,- М.: Колос, 2009. — 224 с.
4. Жигалов А.Н. Организация зернового рынка в России / А.Н. Жигалов, Е.В. Стрелков. — М.: Хлебпродинформ, 2009. 416 с.

КОНЦЕПЦІЯ ГНУЧКОГО ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ

С.В. Бурлуцький

Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ (Україна)

У роботі обґрунтована можливість реалізації концепції гнучкого прожиткового мінімуму. Визначені основні складові механізми формування гнучкого прожиткового мінімуму.

Постановка проблеми. Комбінований (нормативно-статистичний метод) визначення прожиткового мінімуму передбачає визначення тільки однієї

складової споживчого кошику нормативно. В загально прийнятому розумінні нормативно визначається вартість продуктової частки. Наша позиція в цьому питанні протилежна: середня вартість продуктової частки споживчого кошику повинна розраховуватися запропонованим методом насичення. А вартість житла, комунальних продуктів та послуг може визначатися нормативно.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням теоретичного обґрунтування та практичної реалізації прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту в трансформаційних умовах присвячено роботи багатьох вітчизняних фахівців: М. Папієва [1], Е. Лібанової [2], О. Піщуліної [3] та інших.

Ціль публікації полягає у побудові концепції гнучкого прожиткового мінімуму який враховує регіональні особливості формування вартості життя особи та домогосподарства.

Основні результати дослідження. Нормативним базисом визначення таких витрат є наказ Міністерства праці та соціальної політики України №109 «Про затвердження Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп населення» [4] та постановою Кабінету міністрів України №656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» [5]. У цих документах закладена інформація, що норми споживання комунальних послуг можуть розрізнятися в залежності від характеристик житла та ступеню його забезпечення комунальною інфраструктурою. Але процедура розрахунку вартості послуг така, що нівелює наявну диференціацію.

Згідно діючого законодавства, вартість транспортних послуг у середньому на одну особу на рік визначається як сума добутоків затвердженої норми кількості поїздок для відповідних соціально-демографічних груп населення та середньої ціни відповідного виду поїздок з урахуванням питомої ваги міського та сільського населення. Отже, якщо на початок 2012 року середня вартість на проїзд у міському транспорті складала 2,5 грн., а на проїзд приміським транспортом 5,6 грн., то у прожитковому мінімумі сільського населення вартість транспортних послуг складатиме 44,3 грн. на місяць (норматив 95 поїздок на рік), а у міського населення – 109,16 грн. (норматив 524 поїздки). Середня ж величина вартості транспортних послуг у прожитковому мінімуму складатиме 88,4 грн. (питома вага міського населення 0,68; питома вага сільського населення 0,32). У результаті маємо недофінансування міських жителів на 19%, та перевитрата коштів на сільських мешканцях майже у два рази.

Рекомендована процедура розрахунку вартості водопостачання та водовідведення передбачає певний алгоритм [4]. Отже з приведенного алгоритму можна зробити однозначний висновок: домогосподарства, що мають більш якісне житло та комунальну інфраструктуру будуть недотримувати кошти при державному фінансуванні прожиткового мінімуму, а власники менш якісного житла навпаки. Ця ж проблема стосується нормативного

розрахунку витрат на теплопостачання, газопостачання та споживання електроенергії.

Як показує інформація надана Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, регіональні тарифи на водопостачання та водовідведення розрізняються на 257% та 327% відповідно. Отже можлива диференціація за рівнем тарифів додасть ще більше волатильності відповідній складовій прожиткового мінімуму.

Таблиця 1.

Порівняльний розрахунок вартості водопостачання та водовідведення для різних регіонів

Регіональний центр	Норма водопостачання / тариф		Норма водовідведення / тариф		Витрати, грн.	Відхилення від максимального значення, %
Сімферополь	5,8	3,22	5,6	0,79	23,1	54,96
Вінниця	5,8	1,56	5,6	1,21	15,824	69,15
Луцьк	5,8	2,52	5,6	2,27	27,328	46,72
Дніпропетровськ	5,8	3,14	5,6	1,872	28,695	44,06
Донецьк	5,8	3,37	5,6	2,14	31,53	38,53
Житомир	5,8	2,3	5,6	3,04	30,364	40,80
Ужгород	5,8	4,2	5,6	2,58	38,808	24,34
Запоріжжя	5,8	4,75	5,6	3,24	45,694	10,91
Івано-Франківськ	5,8	2,75	5,6	1,79	25,974	49,36
Біла Церква	5,8	2,86	5,6	4,04	39,212	23,55
Кіровоград	5,8	4,42	5,6	3	42,436	17,27
Луганськ	5,8	5,58	5,6	3,38	51,292	0,00
Львів	5,8	3,98	5,6	1,74	32,828	36,00
Миколаїв	5,8	2,34	5,6	2	24,772	51,70
Одеса	5,8	2,1	5,6	1,33	19,628	61,73
Полтава	5,8	3,37	5,6	1,85	29,906	41,69
Рівне	5,8	2,65	5,6	2,28	28,138	45,14
Суми	5,8	2,66	5,6	2,35	28,588	44,26
Тернопіль	5,8	2,4	5,6	3,08	31,168	39,23
Харків	5,8	2,45	5,6	1,12	20,482	60,07
Херсон	5,8	2,99	5,6	3,37	36,214	29,40
Хмельницький	5,8	2,62	5,6	2,34	28,3	44,83
Черкаси	5,8	2,34	5,6	1,632	22,7112	55,72
Чернівці	5,8	4,88	5,6	2,016	39,5936	22,81
Чернігів	5,8	2,72	5,6	2,39	29,16	43,15
Київ	5,8	1,8	5,6	1,38	18,168	64,58
Севастополь	5,8	3,41	5,6	1,99	30,922	39,71

Отримані результати розрахунків витрат на водопостачання та водовідведення для регіональних центрів (табл. 1) за умов норм (5,8/5,6) вказують на досить велику розбіжність у витратах. Так, відповідні витрати у Луганську становлять максимальні 51,29 грн. на особу в місяць, а у Вінниці мінімальні 15,824 грн. Отже мінімальні витрати на 69,15% менші за максимальні. Таким чином, значні відмінності у тарифікації послуг та характеристиках житла і комунальної інфраструктури призводять до невідповідності нормативного методу розрахунку прожиткового мінімуму реальним витратам домогосподарств.

Не враховуючи відповідність існуючих нормативів споживання реальним потребам населення, слід зазначити, що використання усереднених показників з точки зору загальної суми бюджетних витрат еквівалентна використанню показників диференційованих.

Значні регіональні відмінності спостерігаються у вартості теплової енергії та середньозваженому тарифі на утримання житла (рис.1).

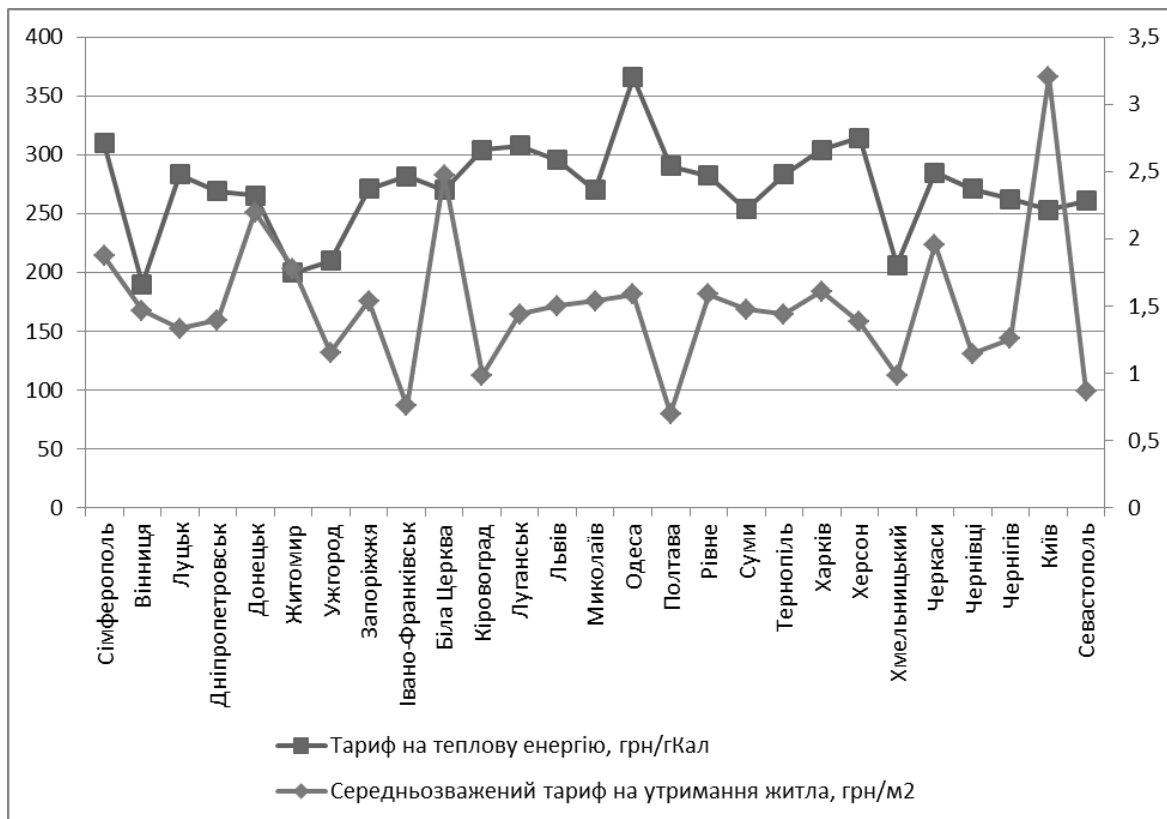


Рис. 1. Регіональні відмінності у вартості теплової енергії та середньозваженому тарифі на утримання житла

Середньозважений тариф на утримання житла коливається від мінімальних 0,696 грн. у Полтаві до максимальних 3,204 грн. в Києві. Відхилення майже у 360% пояснюється відмінностями у характеристиках житла, особливостями регіонального ціноутворення та сукупністю інших факторів. Тариф на теплову енергію досягає максимуму в Одесі (365,58 грн.) та мінімуму в Вінниці (190,07 грн.). Відхилення в цьому випадку не таке значне,

але досить суттєве. Відповідно варіація вартості теплової енергії складає тільки 13,7%, а варіація тарифу на утримання житла 34,58%.

Слід погодитися з досить розповсюдженою серед фахівців думкою, що офіційний прожитковий мінімум в Україні реально можна застосовувати тільки для оцінки загального рівня життя. А використання його як бази визначення соціальних допомог не забезпечить в повному обсязі задоволення споживчих потреб. В Законі України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» зазначається що прожитковий мінімум є базовим соціальним стандартом, принципом формування якого є забезпечення визначених Конституцією України соціальних прав та державних соціальних гарантій достатнього життєвого рівня. Але отримані результати свідчать про надзвичайне відхилення параметрів прожиткового мінімуму від реальних витрат.

Таким чином, виникає потреба у зміні вектору визначення прожиткового мінімуму. Необхідний перехід від узагальненої орієнтації на основні соціальні і демографічні групи до розрахунку гнучкого прожиткового мінімуму, враховуючого безпосередні умови існування окремої особи або домогосподарства. Концепція гнучкого прожиткового мінімуму представлена на рис. 2.



Рис. 2. Концепція гнучкого прожиткового мінімуму

Доцільність нормування тільки споживання житлово-комунальних послуг пояснюється ще тим, що більшість таких послуг надається підприємствами - природними монополіями. А їх тарифи, у свою чергу, певною мірою контролюються державою. Цей контроль не є абсолютним і передбачає тільки

обмеження максимального рівня тарифів, що і пояснює регіональні відмінності у комунальних тарифах. Враховуючи тільки нормування житлово-комунальних послуг можливо визначити мінімум 24 комбінації характеристик житла та комунальної інфраструктури, які будуть мати свою індивідуальну вартість. А з урахуванням належності до різних регіонів, чисельність комбінацій зростає до 576 варіантів. Так розмаїття дає можливість вказувати на наявність гнучкої суми відповідних витрат прожиткового мінімуму.

Вартість набору непродовольчих товарів, побутових та транспортних послуг у складі прожиткового мінімуму дуже складно визначити за нормативами. По-перше, споживання такого набору залежить від безпосередніх умов існування людини (домогосподарства). Вони можуть значно розрізнятися як в регіональному аспекті, так і особливостях споживання в міських та сільських домогосподарствах. По-друге, в вітчизняних умовах майже відсутня стандартизація такого набору з боку їх постачальника. А якщо відсутні єдині стандарти пропозиції, то неможливо сформувати і єдині норми споживання. По-третє, постачання непродовольчих товарів, побутових та транспортних послуг здійснюється переважно недержавними підприємствами, цінова політика яких майже не підконтрольна державі. Саме вказані чинники і обумовлюють використання в розвинутих країнах ринкової економіки ненормативного методу визначення прожиткового мінімуму, а, наприклад, медіанного або інших.

Висновок. Під гнучким прожитковим мінімумом слід розуміти вартісну величину, достатню для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, набору товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних потреб особистості, обчислену з урахуванням індивідуальних умов існування. Індивідуальні умови існування, в свою чергу, обумовлені регіональною (місцевою) специфікою ціноутворення та особливостями мінімального забезпечення житлом, користування транспортом, підтримкою зв'язку з зовнішнім середовищем.

Список літератури

1. Папієв М. Світовий досвід застосування соціальних стандартів [Текст] / М. Папієв // Економіка України: - 2004. - № 1 – С. 4-8.
2. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) [Текст] / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
3. Піщуліна О.М. Зміна методики розрахунку прожиткового мінімум – крок до реформування соціальної політики [Текст] / О.М. Піщуліна / Стратегічні пріоритети. – 2009. - №1(10) – С.106-114.
4. Про затвердження методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп населення / Наказ Міністерства праці та соціальної політики від

12.06.2000 р. № 347/4568 // Офіційний вісник України, 2000, №24, ст.1028. – С.249.

5. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення / Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. №656 // Офіційний вісник України. – 2000. – №16. – Ст.675.

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МЕХАНІЗМИ ДОСЯГНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

І.Б. Тернавська

Уманський національний університет садівництва,
м. Умань (Україна)

В.Г. Уманська

Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького,
м. Черкаси (Україна)

В даній публікації розглянуто головні проблеми на шляху гарантування продовольчої безпеки регіону та обґрунтовано напрями і заходи її забезпечення.

Постановка проблеми. Питання продовольчої безпеки займають важливе місце в концепціях національної безпеки усіх розвинутих країн. Продовольчу безпеку слід вважати комплексною проблемою, яка визначається фізичною, економічною доступністю продовольства, його якістю та безпекою, рівнем та структурою споживання продуктів харчування населенням, стійкістю та ступенем незалежності продовольчого ринку, рівнем розвитку галузей АПК та ефективністю використання природно-ресурсного потенціалу.

Недооцінка важливості забезпечення регіональної продовольчої безпеки в Україні є очевидною. Необхідність і правомірність регіонального підходу до питань забезпечення продовольчої безпеки зумовлюється специфічними характеристиками функціонування регіональної економіки в цілому, АПК і продовольчого ринку. На регіональному рівні склад чинників, що впливають на економічний розвиток, та їх співвідношення суттєво змінюється порівняно із загальноукраїнським. Цим зумовлюється актуальність теми дослідження, а вирішення питань забезпечення та посилення продовольчої безпеки на рівні регіону має важливе теоретико-методологічне і практичне значення.

Аналіз досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розв'язання проблем досягнення та посилення продовольчої безпеки зробили такі вітчизняні вчені: В.І. Бойко, В.І. Власов, О.М. Варченко, О.І. Гойчук, А.С. Лисецький, Б.Й. Пасхавер, О.В. Скидан, В.Г. Ткаченко, В.М. Трегобчук, П.Т. Саблук, О.М. Чечель, О.М. Шпичак та інші дослідники.

Метою публікації є дослідження головних проблем забезпечення та розгляд механізмів досягнення продовольчої безпеки регіону.

Основні результати дослідження. Багатогранність проблеми продовольчої безпеки диктує необхідність пошуку шляхів та механізмів її забезпечення. В розвинутих країнах використовують, як правило, два основних підходи до забезпечення продовольчої безпеки: перший – пріоритетна підтримка сільськогосподарських товаровиробників і гарантоване максимальне самозабезпечення всіма основними видами продовольства; другий – однакова підтримка як виробників, так і споживачів продовольства [1, с. 4].

Оскільки, в площині національної безпеки проблема продовольчого забезпечення належить до пріоритетних, першочергово необхідним є запровадження дієвих інструментів стимулювання розвитку агропромислового виробництва регіонів, як ключової передумови підвищення їх конкурентоспроможності. Зважаючи на роль, значення та перспективи активізації міжрегіональної інтеграції, важливо напрацьовувати ефективні моделі територіального співробітництва в реалізації узгодженої економічної політики, що сприятиме поживленню інвестиційної діяльності, більш раціональному використанню бюджетних коштів і місцевого ресурсного потенціалу, а отже – забезпечуватиме належний стан продовольчої безпеки, зростання рівня соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності регіонів – учасників спільних проектів.

Динамічне поглиблення процесів регіоналізації розвитку уже перестало бути предметом футурологічних прогнозів, робочих гіпотез чи наукових дискусій учених-теоретиків, а дедалі очевидніше й масштабніше втілюється в площину практики нового господарського порядку [2, с. 103-104]. Процес управління продовольчою безпекою не може бути ефективним без поєднання принципів централізації та децентралізації.

Більшість заходів і механізмів політики забезпечення продовольчої безпеки повинні здійснюватися на державному рівні, адже без централізації і координації дій всіх учасників забезпечити її практично неможливо. Реалізація такого складного процесу передбачає поєднання державної аграрної, економічної і соціальної політики. Діяльність держави і суспільства з формування продовольчої безпеки повинна ґрунтуватися на об'єктивному всебічному аналізі і прогнозуванні ситуації у сфері пропозиції продовольчих ресурсів, їх споживанні, взаємодії основних елементів системи продовольчого забезпечення країни.

Під децентралізацією державного управління розуміється процес передачі відповідальності за планування та реалізацію ресурсного забезпечення, розподілу й інших компонентів соціального управління від центральних органів державної влади до регіональних, місцевих органів державної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування.

Успішність забезпечення продовольчої безпеки ускладнюється деградацією соціальної сфери, стан розвитку якої визначає рівень добробуту населення, є важливим чинником прискорення економічного прогресу, стимулювання нагромаджень та розширення економічного прогресу, зростання споживчих витрат та розширення внутрішнього ринку, підвищення продуктивності праці.

Важливо підкреслити, що сьогодні розширення і забезпечення стабільності власного виробництва продовольства можливе лише у разі вкладання капіталу у галузі сільського господарства. Така політика зумовить не лише підтримку вітчизняних товаровиробників, а й поступове витіснення значної частини імпортних товарів з ринку, що дасть можливість створити нові робочі місця в аграрному секторі економіки, збільшити платоспроможність і гарантії вільного доступу населення до продуктів харчування [3, с. 56].

Загрозою продовольчій безпеці є і зростання цін на продовольство, так як продукти харчування є абсолютно необхідним товаром, попит на який мало еластичний. Функція держави – запобігти і протидіяти зростанню цін на харчові продукти. У випадку, коли засоби впливу на ціни вичерпано, держава зобов'язана вживати заходи для компенсації такого зростання хоча б для найбільш вразливих верств населення. Зростання цін на продукти харчування, як правило, збільшують частку витрат на їх придбання в загальній структурі витрат. Уряди багатьох країн на внутрішніх ринках намагаються контролювати ціни на базові продовольчі товари, особливо хліб і хлібні продукти. Проте, вони не можуть примусити підприємства працювати збитково, тому вводять або субсидії найбільш вразливим верствам населення, або дотації виробникам.

Висновки. Отже, при формуванні продовольчої безпеки потрібно забезпечити спільну цілеспрямовану і скоординовану дію законодавчих і виконавчих структур всіх рівнів, наукових і фінансових установ, промисловців і підприємців. Для цього необхідно створити відповідну нормативно-правову базу та провадити дієву політику продовольчого забезпечення.

Політика продовольчого забезпечення – це обґрунтоване поєднання заходів державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та активної соціальної політики. Державна підтримка має стимулювати усі типи сільськогосподарських підприємств нарощувати виробництво продукції, підвищувати її якість, забезпечувати виконання державних програм, оновлювати технічні засоби з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу. Крім того, з метою гарантування продовольчої безпеки державі конче необхідно проводити заходи з підвищення платоспроможності населення та забезпечення доступності продуктів харчування в кількості, якості та асортименті, що необхідні для здорового фізичного й соціального розвитку кожної особистості.

Список літератури

1. Ушачев И. Основные положения доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации / И. Ушачев // АПК: экономика, управление. — 2008. — № 12. — С. 2–8.
2. Седіло Г. М. Розвиток агропродовольчої сфери Карпатського регіону / Г. М. Седіло, Н. М. Котько // Економіка АПК. — 2009. — № 11. — С. 103–107.
3. Варченко О. До питання поєднання державного і ринкового регулювання продовольчої безпеки / О. Варченко // Економіка України. — 2004. — № 7. — С. 53–59.

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Ф.Р. Кетова

Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик (Российская Федерация)

Статья посвящена анализу современного состояния гостиничного бизнеса в регионе, обоснованию необходимости совершенствования качества обслуживания в гостиницах.

Постановка проблемы. Гостиничный бизнес является неотъемлемой частью туристской индустрии, что подтверждается историей развития гостеприимства и самим содержанием термина «туризм». Туризм предполагает временное проживание на территории другой страны или местности. Появление новых отелей, гостиниц и развитие гостиничного бизнеса в целом связано с открытием новых туристических маршрутов. Гостиничный бизнес является высокодоходным направлением, требующим соответствующего инвестирования на первых этапах и способен в короткие сроки начать приносить доходы в региональный бюджет. Этим обоснована актуальность исследования факторов, сдерживающих развитие гостиничного бизнеса и поиска путей их устранения.

Анализ исследований и публикации. Проблемам развития гостиничного бизнеса в регионах посвящены работы таких отечественных и зарубежных ученых как: Соколова М. В., Воронкова Л. П., Зорин И. В., Квартальнов В. А., Сапрунова В. Б. и ряд других. К исследователям гостиничного бизнеса как особого вида деятельности можно отнести таких зарубежных авторов, как Дж. Уокер, Р. А. Браймер, С. Медлик, Х. Инграм, Ф. Котлер, отечественных Волкова Ю. Ф., Лайко М. Ю., Папирына Г. А., Саака А. Э., Чудновского Л. Ф., Смагулова Б. К. и других.

Целью исследования является оценка состояния гостиничного бизнеса в регионе. Анализ рыночного предложения в Кабардино-Балкарии позволяет выявить, что на рынке ощущается дефицит высококачественного гостиничного продукта, сервиса и обслуживания.

Основные результаты исследования. Рынок гостиничных услуг региона представлен сегодня более чем 50 гостиницами, 14 предприятиями гостиничного типа, более 30 частными мини-отелями, 6 базами отдыха [1]. По формам собственности 28% гостиниц и аналогичных средств размещения приходится на ведомственные учреждения, 54% находится в ведении коммерческих структур (ОАО «Каббалкальпинист»-10%, ОАО «Каббалктурист»-33%, ОАО «Эльбрустурист»-11%) и 18% находятся в управлении частных предпринимателей.

Уровень цен колеблется от 2000 до 12000 руб. в сутки на 1 человека не зависимо от наличия у гостиницы звездности. Сервис, техническая оснащение, квалификация персонала во многом определяется значимостью и

возможностями организации, в ведении которой находится гостиница. Однозначную, достоверную информацию о соответствии гостиниц заявленному уровню качества (количеству звезд) получить не возможно, в виду отсутствия строгой системы оценки качества гостиничных услуг и единого рейтинга средств размещения в регионе. Многие отели и гостиницы, прошедшие самостоятельно процесс декларирования своего уровня звездности в условиях необязательной классификации, не могут впоследствии обеспечить одинаковый уровень сервиса и оснащения, что вводит путешественников в заблуждение.

Спрос на услуги, предоставляемые гостиницами и аналогичными средствами размещения региона, формируется главным образом за счет природно-рекреационных особенностей курортов федерального значения «Нальчик» и «Приэльбрусье». На территории указанных районов располагается большая часть гостиниц и аналогичных средств размещения.

Существенным и специфичным для региона фактором, определяющим спрос на гостиничные услуги, является сезонный характер деятельности туристских объектов: в зимние месяцы наблюдается существенный рост показателей загрузки гостиниц и баз отдыха, в остальное время года поток туристов резко снижается [2]. Решить проблему сезонности можно развивая другие виды туризма, не связанные с горнолыжным сезоном. Природно-климатические особенности предгорий позволяют создать благоприятные условия для лечения и профилактики различных заболеваний и развития экологического, познавательного, делового, социального туризма.

В настоящее время место гостиничного бизнеса в экономике региона незначительно, но набирает объемы. Доля доходов от деятельности гостиниц и ресторанов в валовом региональном продукте за шесть лет (2005-2010 гг.) увеличилась незначительно (на 0,2%) и составила в 2010 году 1,1%. Средняя продолжительность пребывания туристов в учреждениях курортно-рекреационного комплекса КБР в 2010 г. по сравнению с 2009 годом увеличилась на 0,4 и составила 15,4 дней. В целом показатели по курортно-рекреационному комплексу республики меняются в положительной динамике. Увеличился показатель посещаемости гостиниц и иных предприятия курортно-рекреационного комплекса. Количество обслуженных лиц в 2010 г. составило 193,2 тыс.чел., в том числе: объектами рекреационного комплекса принято на отдых и лечение 123,4 тыс. человек, количество однодневных экскурсантов составило 69,7 тыс. человек [1]. Среднегодовой темп роста объема реализованных услуг в период с 2005 г. по 2010 г. составил 44,13%. Около 60 % общего объема услуг предоставлено специализированными учреждениями и 40% приходится на услуги гостиничных предприятий. Анализ динамики коэффициента загрузки предприятий за шесть лет (2005-2010 гг.) показал, что среднегодовой темп роста составляет 40,9%. Численность работников курортно-рекреационного комплекса в 2010 году составила 3627 человек, т.е. увеличилась на 16,9% по сравнению с 2005г., темп роста составил 40,8% в среднем в год. Среднемесячная заработная плата одного работника отрасли также увеличилась и составила в 2010 г. 9675 руб. В 2010 году поступления от предприятий отрасли в доходную часть бюджета Кабардино-Балкарской

Республики составили около 2% всех налоговых поступлений по республике [1].

В целом отмечается положительная тенденция развития регионального рынка туристско-рекреационных услуг. Следует отметить, что именно в этот период был принят ряд федеральных и региональных программ, направленных на модернизацию и совершенствование туристско-рекреационного комплекса региона. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 14.01.2010 г. №10 была принята федеральная целевая программа «Юг России», рассчитанная на период 2008-2012 гг. и предусматривающая финансирование порядка 8,7 млрд. руб [3]. В сентябре 2008 года на экономическом форуме в Сочи была одобрена представленная концепция развития туристско-рекреационного комплекса Кабардино-Балкарской Республики. Стратегия развития туризма в РФ до 2015 года предусматривает реализацию мероприятия, направленных на развитие туристского комплекса КБР. В соответствии с этой программой горнолыжный курорт «Приэльбрусье» признан одним из наиболее перспективных курортов России и намечен план по модернизации и реконструкции существующей инфраструктуры туристского хозяйства республики [4].

Наряду с наметившимися положительными тенденциями, существуют факторы препятствующие развитию гостиничного бизнеса и его ориентации на новые потребительские группы. К факторам, сдерживающим спрос на гостиничные услуги региона, относятся:

1. Наличие фактора «горячей точки». Неблагоприятный имидж республики, сформированный средствами массовой информации, негативно сказывается на популярности региона и существенным образом влияет на интенсивность развития туризма.

2. Низкий уровень сервиса и изношенность основных фондов. Материально-техническая база большинства объектов туристско-рекреационного комплекса республики не подвергалась реконструкции и ремонту порядка 30 лет. Основные фонды курортов республики нуждаются в дополнительном инвестировании и совершенствовании с учетом требованиями международных стандартов.

3. Нерациональное использование ресурсной базы, неравномерное размещение объектов туристско-рекреационного комплекса. Территории курортов «Нальчик» и «Приэльбрусье» стали центрами сосредоточения гостиниц, пансионатов, санаториев, туристических агентств и фирм. Это несмотря на наличие высокого ресурсного туристского потенциала и в других районах республики. Природно-климатические особенности предгорий позволяют создать благоприятные условия для лечения и профилактики различных заболеваний и развития экологического, познавательного, делового, социального туризма.

Вывод. В результате проведенного исследования, следует отметить, что для существенного увеличения показателей развития гостиничного бизнеса в регионе государственная политика должна быть направлена на повышение

качества предоставления гостиничных услуг и формирование положительного имиджа региона в целом.

Список литературы

1. Данные министерства спорта и туризма Кабардино – Балкарский Республики. [URL]. – Режим доступа: <http://pravitelstvokbr.ru/k-br%5Ckbr-main.nsf/html/> (дата обращения 15.02.2012)
2. Постановление Правительства КБР «О республиканской целевой программе «Развитие туристско-рекреационного комплекса Кабардино-Балкарской Республики (2012-2015 годы)»
3. Федеральная целевая программа «Юг России (2008-2012гг.)» утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 января 2008г.№10.
4. Стратегия развития туризма в РФ до 2015 года.- Москва, 2008г

КАЗАХСТАН НА ПУТИ К СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЧЕРЕЗ ОБЩЕСТВО ВСЕОБЩЕГО ТРУДА

Х.Х. Кусаинов, М.Р. Маканова

Актюбинский университет им. С.Баишева,
г. Актобе (Казахстан)

Данная статья посвящена Программной статье Президента Республики Казахстан "Общество Всеобщего Труда". В свете мирового экономического кризиса, когда решением проблемы становится социальная модернизация общества, данная программа является примером первой модели свободного труда людей. Роль государства ограничивается тем, что оно обеспечивает свободный труд своими институтами и инструментами.

Одной из составляющих нового этапа развития Казахстана, как отмечено в «Стратегии вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира», является «высокое качество и передовые социальные стандарты жизни всех слоев населения» [1].

Поиск новых путей экономического развития привел к осознанию того, что только качество жизни может в наибольшей степени выражать цели мирового сообщества, так как человечество стоит на пороге перехода в новую цивилизацию – «цивилизацию качества» [2]. Качество жизни признано международным сообществом одним из главных показателей, характеризующих уровень развития стран.

Экономический подъем в последних годах вывел Казахстан на новый уровень развития. Теперь дальнейший прогресс будет зависеть не только от

эффективности экономических рычагов, но и от перехода к социальной экономике.

Проведение активной политики занятости относится к одному из основных социальных приоритетов деятельности Правительства Республики Казахстан. Обеспечение достойной занятости – основа социальной защиты населения, важнейшее условие развития и реализации потенциала человеческих ресурсов, главное средство роста общественного богатства и повышения качества жизни.

Решение задачи повышения качества жизни возможно при наличии действенной системы экономических критериев, отражающих его уровень и отлаженных социально-экономических механизмов управления.

И такой механизм управления озвучил 10 июля Глава государства Н.А.Назарбаев в своей Программной статье – «Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда». Этот документ базируется и является логическим продолжением Послания Президента страны от 27 января 2012 года «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана». В программной статье «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу всеобщего Труда» так же как и в Послании наравне с экономическим фактором успешности на первый план выдвигается и социальный. «В фокусе моего внимания – забота о каждом казахстанце», – подчеркивает Президент [3]. В статье определены принципы и дано детальное видение, какой должна быть социальная модернизация, что модернизация должна осуществляться не для «государства вообще», она должна приносить пользу каждому конкретному гражданину. При этом, конечно же, инициатором и главной движущей силой процесса модернизации является государство, но для того, чтобы этот процесс был успешным, важно активное участие в нем каждого из нас.

Инициатива Главы Государства по социальной модернизации ставит на первый план перестройку сознания граждан, когда каждый казахстанец должен понять, что пора отойти от идеологии потребления и социального иждивенчества, а своим трудом приносить пользу обществу. В связи с этим выдвигается масштабная идея Общества Всеобщего труда, в основе которой заложен производительный труд, создающий условия для перехода от социальной защиты к социальному прогрессу. Сделан акцент на общей ответственности и механизмах стимулирования. Президент подчеркивает необходимость стимулирования и поощрения хорошего труда и профессионализма, призывает вернуться к утраченной в рабочих коллективах системе показателей труда, выполнения плана, соревнований. Любой коллектив, будь то научный, образовательный или производственный, должен работать на конечный результат. Достижения республики должны быть направлены на улучшение жизни народа, простых людей. Для этого у нас разработаны все необходимые программы и для их реализации выделены необходимые финансовые ресурсы. Таким образом, социальная модернизация в стране уже идет. Необходимо ее четкое исполнение на местах. На примере Актыобинской области можем сказать, что данные для углубления процесса

модернизации 20 поручений Правительству совместно с НДП «Нур Отан», а также различными структурами, охватывающими все стороны нашей жизни: экономику, образование, науку и культуру, социальные структуры, бизнес – реализовываются.

По городу и Актюбинской области в соответствии с планами работы местных исполнительных органов в январе – июле 2012 года в области создано 11970 новых рабочих мест.

Отделами занятости и социальных программ оказано содействие в трудоустройстве 7591 безработному гражданину.

Для трудоустройства безработных, относящихся к целевым группам населения, на предприятиях и в организациях области создано 3422 социальных рабочих мест, в том числе по Программе занятости 2020 – 1985 рабочих места.

Проводилась работа по обеспечению временной занятости безработных на общественных работах, в которых приняли участие 3961 чел., из них жители сельской местности составляют 2479 чел. или 62,6 %.

Приводить таких примеров можно очень много, и нынешняя программная Статья «Общество Всеобщего Труда» логическое продолжение принятой пятнадцать лет назад стратегия развития 2020 и программа занятости 2020.

Мы думаем что, в период мирового кризиса, когда решение проблемы находится в области социальной политики, значение программы «Общество Всеобщего Труда» для Казахстана, а так же других государств трудно переоценить. Эта программа – пример первой модели свободного труда людей. А роль государства ограничивается тем, что оно обеспечивает свободный труд своими институтами. И также как и принятая и определившая пятнадцать лет назад развитие страны стратегия 2030, программа «Общество Всеобщего Труда» позволит улучшить качество жизни и благосостояние народа.

Список литературы

1. «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира» (послание народу Казахстана) Н.Назарбаев. 01.03.2006
2. Качество жизни населения: теория, приоритеты и практика. Монография – Алматы, 2009, 21,5 п.л.
3. «Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда» Н.Назарбаев. общенациональная ежедневная газета Казахстанская правда 10.07.2012г.

ИНТЕНСИВНОСТЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СУБЪЕКТАХ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

А.А. Ксенофонтов

Институт экономики и предпринимательства,
г. Москва (Российская Федерация)

А.С. Ксенофонтов

Кабардино-Балкарский государственный университет,
г. Нальчик (Российская Федерация)

На основе относительного показателя интенсивности налогообложения прибыли организаций проводится сравнение субъектов Южного федерального округа, а также распределение получаемой прибыли по видам экономической деятельности, с целью изучения экономического состояния региона.

Целью данной работы является анализ интенсивности налогообложения прибыли организаций и сравнение структур налоговых доходов и занятого населения в субъектах Южного федерального округа (ЮФО). В расчетах использовались статистические данные, представленные Федеральной налоговой службой (ФНС) РФ [1] и Федеральной службой государственной статистики [2].

За основу исследования в данной работе был взят налог на прибыль организаций (НП), являющийся одним из наиболее эффективно собираемых налогов. Налог на прибыль организаций представляет собой форму перераспределения национального дохода путем изъятия государством части прибыли, создаваемой хозяйствующими субъектами. Этот налог выполняет сразу две функции: фискальную и регулируемую. При помощи налога на прибыль государство имеет возможность не только непосредственно воздействовать на хозяйствующий субъект, но и влиять на развитие различных секторов экономики, путем предоставления или отмены льгот и регулирования налоговой ставки.

Администрирование всех налоговых поступлений осуществляется Федеральной налоговой службой РФ. ФНС РФ осуществляет свое функционирование на трех уровнях: первый уровень федеральный, представлен непосредственно ФНС, второй уровень, региональный – управлениями ФНС (УФНС), третий уровень местный – инспекциями ФНС (ИФНС).

Фактически, входные данные, которыми оперирует ФНС РФ можно разделить на два вида – это данные предоставляемые физическими и юридическими лицами в соответствии с НК РФ, в формах бухгалтерской и налоговой отчетности. Первичные выходные данные получают на третьем уровне в инспекциях ФНС, после информационно-аналитической обработки бухгалтерской и налоговой отчетности.

Далее эти данные передаются на второй уровень в управления ФНС субъектов РФ, где из них формируются формы статистической налоговой отчетности. Одними из форм статистической налоговой отчетности являются отчеты «о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей» (формы 1-НМ, 1-НОМ). Формы 1-НМ и 1-НОМ содержат рассматриваемую в статье статистическую информацию о собираемости налога на прибыль организаций.

Данные форм статистической налоговой отчетности передаются на вышестоящий уровень в ФНС РФ, где также обобщаются и анализируются, а далее предоставляются Министерству Финансов РФ. Параллельно вышеуказанные отчеты размещаются на сайте ФНС РФ в сети Интернет [1].

Южный федеральный округ (ЮФО) образован указом президента РФ от 13 мая 2000 года. 19 января 2010 указом Д. А. Медведева из состава ЮФО выделен Северо-Кавказский федеральный округ с центром в г. Пятигорск. На сегодняшний день в состав ЮФО входят следующие субъекты: республики Адыгея, Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская, Волгоградская и Ростовская области.

Введем следующий относительный показатель интенсивности налогообложения – величину собранного НП, отнесенную к общей численности населения субъекта федерального округа. Назовем вводимый показатель, относительным показателем интенсивности налогообложения прибыли организации. Проведем ранжирование субъектов ЮФО по величине этого показателя в порядке убывания (табл. 1).

Таблица 1.

Ранг субъекта ЮФО по показателю – доход субъекта по налогу на прибыль организаций к общей численности населения в 2009 г.

№	Субъект федерального округа	НП на душу общего населения, руб.
1	Волгоградская область	5606
2	Краснодарский край	5063
3	Республика Калмыкия	4587
4	Ростовская область	3308
5	Астраханская область	3022
6	Республика Адыгея	1682

Из табл. 1 видно, что наибольшее значение этот показатель имеет в Волгоградской области (5606 руб. на одного человека), а наименьшее – в Республике Адыгея (1682 руб.). Интенсивность налогообложения прибыли, в разрезе рассматриваемого показателя, этих субъектов различается более чем в 3 раза. Среднее значение этого же показателя в Северо-Кавказском федеральном округе в 2009 г. составило 3878 руб. Расслоение субъектов по

налоговой нагрузке будет еще более показательным, если отнести доход субъекта по НП к численности занятого населения.

Рассмотрим относительный показатель интенсивности, определяемый как величина НП, отнесенная к численности занятого населения субъекта федерального округа. Далее в статье под относительным показателем интенсивности налогообложения прибыли (*ОПИН_n*) будем понимать именно этот показатель. Поскольку в ЮФО входят шесть субъектов, то имеем соответствующее количество относительных показателей *ОПИН_{n_i}*, где нижний индекс *i* соответствует номеру субъекта в приведенном списке. Выбор этого показателя представляется закономерным, поскольку, именно, занятое население создает добавленную стоимость и несет соответствующее налоговое бремя.

Доля занятого населения в общей численности населения в субъектах ЮФО в 2009г. варьирует в достаточно широком интервале от 34% (Республика Адыгея) до 48% (Волгоградская область). При новом ранжировании субъектов, распределение их мест в округе не изменилось. Далее для определения рейтинга субъекта в рамках федерального округа будем использовать величину НП на душу занятого населения (табл. 2).

Таблица 2.

Ранг субъекта ЮФО по показателю – доход субъекта по налогу на прибыль организаций к численности занятого населения в 2009 г.

№	Субъект федерального округа	НП на душу занятого населения (<i>ОПИН_{n_i}</i>), руб.
1	Волгоградская область	11602
2	Краснодарский край	11487
3	Республика Калмыкия	11391
4	Ростовская область	7369
5	Астраханская область	6813
6	Республика Адыгея	4876

В Волгоградской области каждый занятый в экономике человек приносит в бюджет страны с собранного налога на прибыль 11597 руб. – это наибольшее значение показателя в ЮФО. Среднее значение показателя интенсивности НП в ЮФО в 2009 г. равнялось 9729 руб. Минимальное значение показателя интенсивности НП наблюдалось в Республике Адыгея (4876 руб.). В трех субъектах ЮФО (Волгоградская область, Краснодарский край и Республика Калмыкия) интенсивность налогообложения прибыли организаций заметно выше средней по округу, а в остальных – ниже. Приведенные выше показатели, на взгляд автора, идеально раскрывают экономический потенциал субъектов ЮФО, так как создаваемая в субъектах прибыль является основным индикатором, описывающим их экономическое состояние.

По величине НП можно судить о полученной прибыли, создаваемой при производстве товаров (работ, услуг), а значит об экономической активности того или иного субъекта РФ. Для того чтобы выяснить, как образуется прибыль организаций в разных субъектах, рассмотрим структуру НП по видам экономической деятельности. Это поможет в какой-то степени оценить уровень и экономическую направленность развития субъектов в федеральном округе.

Введем новый относительный показатель интенсивности налогообложения – налоговый доход по НП субъекта федерального округа от какого-либо вида экономической деятельности, деленный на численность занятого населения субъекта. Назовем этот показатель – относительным показателем интенсивности налогообложения прибыли организаций по ВЭД. Тогда для каждого субъекта будем иметь восемнадцать таких показателей (по числу ВЭД) – $ОПИНn_{ij}$, где индекс i принимает значения от 1 до 6 и соответствует количеству субъектов ЮФО, а индекс j соответствует виду экономической деятельности. При этом для каждого субъекта федерального округа должно выполняться следующее равенство:

$$ОПИНn_i = \sum_{j=1}^{18} ОПИНn_{ij} . \quad (1)$$

Данная формула означает, что относительный показатель интенсивности налогообложения прибыли i -го субъекта федерального округа равен сумме относительных показателей интенсивности налогообложения прибыли по ВЭД этого же субъекта.

В табл. 3 приведены значения НП на душу занятого населения по видам экономической деятельности в субъектах ЮФО и средние значения показателей $ОПИНn_j$ для Южного федерального округа.

Используем введенный показатель $ОПИНn_{ij}$ для сравнения между собой двух субъектов Южного федерального округа: Волгоградскую область (интенсивность налогообложения прибыли наибольшая в округе) и Республики Адыгея (интенсивность налогообложения прибыли наименьшая в округе) (табл. 2).

Таблица 3.

Доход по налогу на прибыль организаций на душу занятого населения по ВЭД в субъектах ЮФО в 2009 г.

Наименование ВЭД	НП по ВЭД на душу занятого населения, руб.						
	Волгоградская область	Краснодарский край	Республика Калмыкия	Ростовская область	Астраханская область	Республика Адыгея	Среднее по округу
1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	44	135	27	42	49	17	76
2. Рыболовство, рыбоводство	0	3	0	2	6	0	2
3. Добыча полезных ископаемых	1328	49	314	43	-702	153	261
4. Обрабатывающие производства	4837	1466	57	1382	331	604	1998
5. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	727	438	167	660	398	394	557
6. Строительство	1322	1171	217	628	659	443	961
7. Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	897	2817	8833	1733	652	1713	2016
8. Гостиницы и рестораны	3	268	13	61	2	29	120
9. Транспорт и связь	896	3454	791	1379	1805	772	2053
10. Финансовая деятельность	465	655	175	385	879	190	528
11. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	726	557	672	742	401	493	638
12. Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	7	34	14	137	2000	18	203
13. Образование	52	103	15	81	97	11	82
14. Здравоохранение и предоставление социальных услуг	54	255	50	26	13	13	115
15. Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	22	82	26	55	36	25	56
16. Остальные виды экономической деятельности	0	0	0	0	0	0	0
17. Суммы налогов и сборов, не распределенные по кодам ОКВЭД	221	0	19	14	187	0	64
18. Деятельность физических лиц, не относящихся к индивидуальным предпринимателям и не имеющих код ОКВЭД	0	0	0	0	0	0	0
Итого	11602	11487	11391	7369	6813	4876	9730

Сравнение субъектов показывает, что во многих видах экономической деятельности, интенсивность налогообложения в Волгоградской области

значительно превосходит этот показатель в Республике Адыгея, за исключением таких видов экономической деятельности как «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», «Гостиницы и рестораны», «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение», «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг». На рисунке 1 представлено распределение НП на душу занятого населения по видам экономической деятельности в 2009г. в рассматриваемых субъектах (нумерация ВЭД представлена в табл. 3).

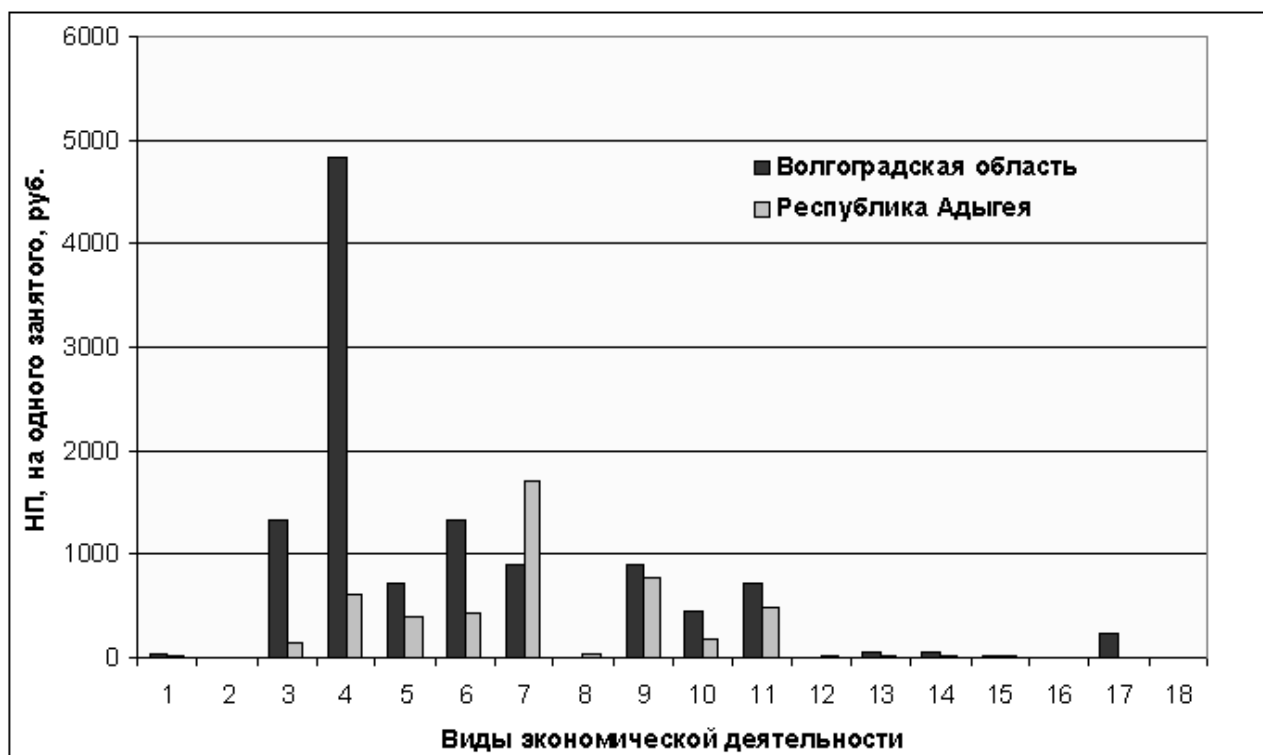


Рис. 1. Распределение НП на душу занятого населения по видам экономической деятельности в 2009г. в Волгоградской области и Республике Адыгея

Проведем сравнение интенсивности налогообложения прибыли, по видам экономической деятельности, в трех субъектах ЮФО с наибольшей налоговой нагрузкой на душу занятого населения (Волгоградская область, Краснодарский край и Республика Калмыкия). На рис. 2 представлено сравнение относительных показателей интенсивности налогообложения прибыли по ВЭД для этих субъектов (нумерация ВЭД представлена в табл. 3).

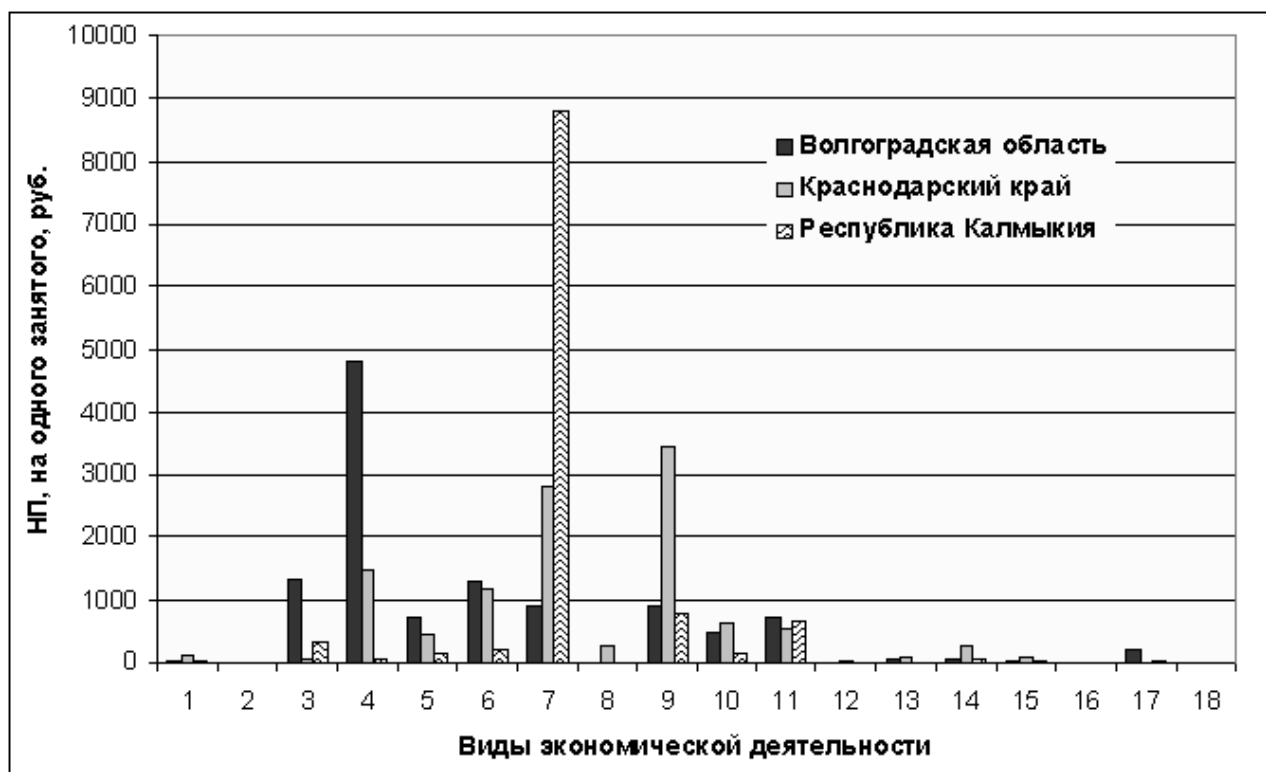


Рис. 2. Распределение НП на душу занятого населения по ВЭД в 2009 г. в Волгоградской области, Краснодарском крае и Республике Калмыкия

На рис. 2 можно увидеть, что лидером по рассматриваемому показателю является Республика Калмыкия по ВЭД «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» – показатель составил 8833 руб. на одного занятого человека. Волгоградская область лидирует в таких областях, как: «Добыча полезных ископаемых» (1328 руб.), «Обрабатывающие производства» (4837 руб.), «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» (727 руб.), «Строительство» (1322 руб.), «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (726 руб.). Краснодарский край превосходит остальные субъекты в таких областях: «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» (135 руб.), «Гостиницы и рестораны» (268 руб.), «Транспорт и связь» (3454 руб.), «Финансовая деятельность» (655 руб.), «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» (255 руб.).

Если рассматривать такой важнейший вид экономической деятельности, как обрабатывающие производства, то каждый занятый человек в экономике Волгоградской области создает прибыли в 3 раза больше, чем трудящийся в Краснодарском крае и в 84 раза больше чем в Республике Калмыкия.

Интенсивность налогообложения прибыли при таком виде экономической деятельности, как «Строительство» в Республике Калмыкия меньше в шесть раз, чем в Волгоградской области и в пять раз, чем в Краснодарском крае.

Определение вклада различных видов экономической деятельности в величине полученной прибыли, созданной в целом по ЮФО в 2009 г., осуществлялось на основании расчетов доли НП для каждого вида

экономической деятельности в общей сумме налога. Расчеты показали, что наибольший вклад в созданную в ЮФО прибыль, внесли следующие виды деятельности: транспорт и связь – 21 %, оптовая и розничная торговля – 20,7%, обрабатывающие производства – 20,5%, строительство – 10%, операции с недвижимым имуществом и аренда – 6,6%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 5,7 %, финансовая деятельность – 5,4%, добыча полезных ископаемых – 2,7%, государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение – 2,1%, здравоохранение и предоставление социальных услуг – 1,2 %. Вклад остальных видов деятельности в создании облагаемой прибыли является незначительным и суммарно составляет примерно 4%.

Проведем сравнение субъектов ЮФО по следующим структурным показателям: собранному налогу на прибыль и численности занятого населения. В табл. 4 представлены данные о налоговых доходах по НП и численности занятого населения, а также доли субъектов в налоговом доходе по НП и численности занятого населения федерального округа. Сопоставление абсолютных величин налоговых доходов и численности населения не раскрывает различия в налогообложении по субъектам ЮФО.

Для исследования структуры налогового дохода в субъектах ЮФО вычислим отношение доли налоговых доходов d_d к доле занятого населения d_{zn} субъекта. При равномерном распределении налогообложения по субъектам, доли d_d и d_{zn} должны совпадать, и значит их отношение в этом случае равно единице. Поэтому отличие фактического отношения долей от единицы будет указывать на отклонение распределения налоговых доходов субъектов от равномерного распределения. Если отношение долей превышает единицу, то значит доля налоговых доходов субъекта больше его доли в занятом населении, а это говорит о том, что вклад этого субъекта в налоговый доход по налогу на прибыль всего федерального округа выше равномерного. Если же это отношение меньше единицы, то вклад субъекта ниже равномерного.

Таблица 4.

Структура налоговых доходов по НП и численности занятого населения субъектов ЮФО в 2009г.

№	Субъект федерального округа	Налоговые доходы по НП, тыс. руб.	Доля доходов d_d , в %	Занятое население, тыс. чел.	Доля занятого населения d_{zn} , в %
1	Республика Адыгея	745 006	1,2	152,8	2,49
2	Республика Калмыкия	1 300 828	2,2	114,2	1,86
3	Краснодарский край	26 079 019	43,7	2 270,3	36,98
4	Астраханская область	3 040 448	5,1	446,3	7,27
5	Волгоградская область	14 544 696	24,4	1 254,2	20,43
6	Ростовская область	14 012 351	23,5	1 901,5	30,97

На рис. 3 представлено распределение отношения долей d_d и $d_{зн}$ по субъектам ЮФО в 2009г. (фактическое распределение). Здесь же показан шестиугольник с расстоянием от вершины до центра равным единице, отражающий равномерное распределение налоговых доходов. В трех субъектах ЮФО (Волгоградская область, Краснодарский край, Республика Калмыкия) отношение долей больше единицы, в остальных субъектах меньше. Самое низкое значение отношения долей среди субъектов ЮФО, равное 0,5 наблюдается в Республике Адыгея, а самое высокое 1,19 – в Волгоградской области.

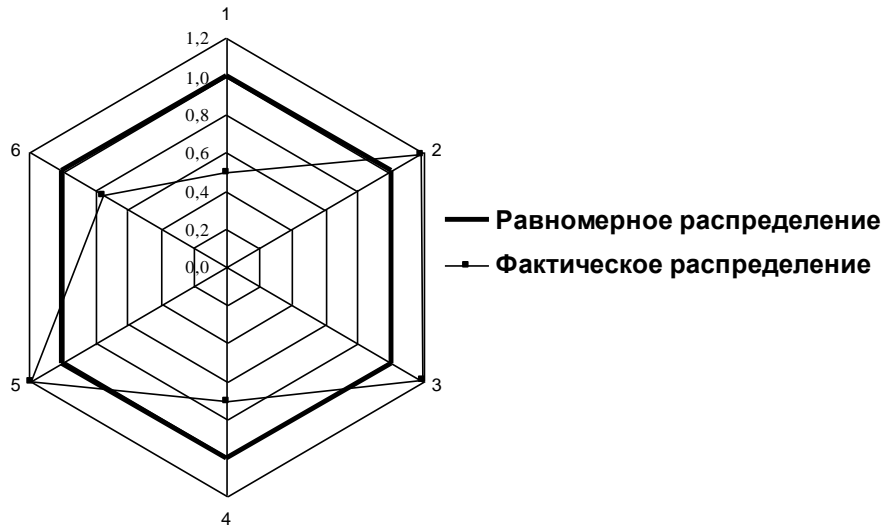


Рис. 3. Распределение отношения доли налоговых доходов по НП d_d к доле занятого населения $d_{зн}$ по субъектам ЮФО (нумерация субъектов приведена в табл. 4).

Попытаемся определить степень неравномерности налогообложения в субъектах ЮФО. В качестве показателя неравномерности распределения налоговых доходов по НП в субъектах ЮФО используем коэффициент Лоренца K_L . Для определения этого коэффициента используется формула [3, 4]:

$$K_L = \frac{\sum_j |d_{dj} - d_{знj}|}{2}, \quad (2)$$

где суммирование производится по всем субъектам, входящим в ЮФО. Значение коэффициента Лоренца получилось равным $K_L = 0,11$. Напомним, что возможные значения коэффициента Лоренца находятся в пределах от 0 до 1. Полученное значение коэффициента Лоренца говорит о том, что распределение налоговых доходов по НП в субъектах ЮФО весьма близко к равномерному.

По нарастающей доле занятого населения и налоговых доходов субъектов ЮФО построим диаграмму Лоренца, представленную на рис. 4.

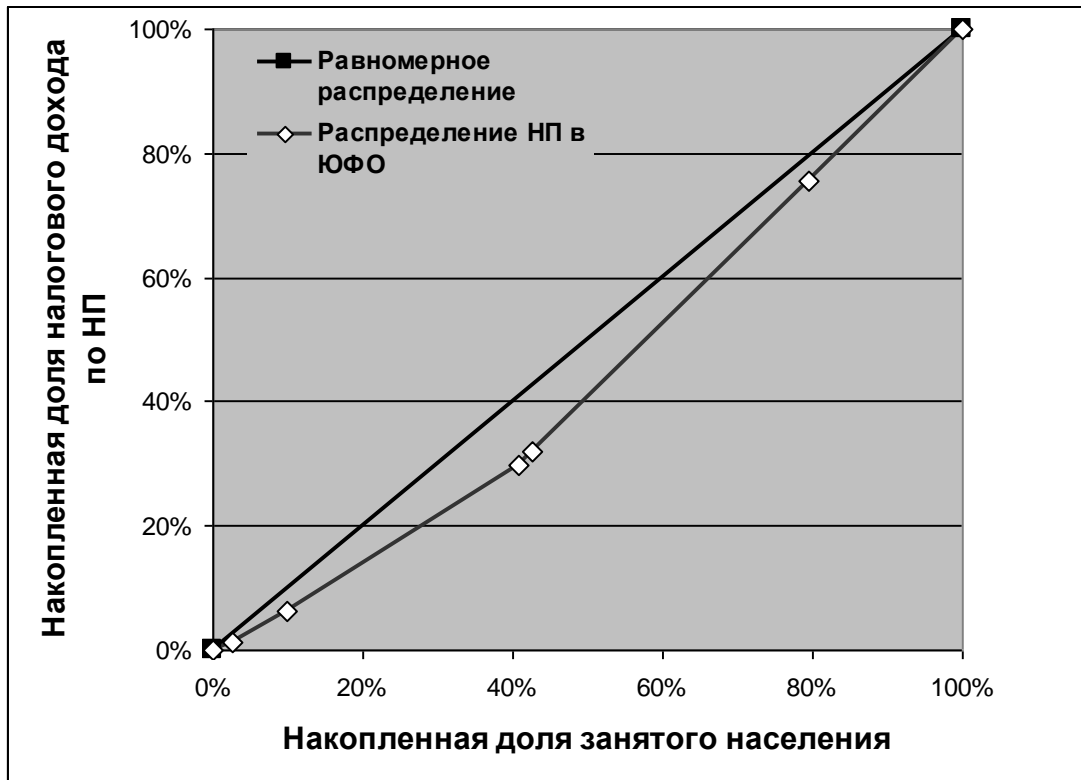


Рис. 4. Диаграмма Лоренца для налоговых доходов по НП субъектов ЮФО в 2009г.

В этой диаграмме по оси абсцисс откладывается накопленная доля занятого населения $d_{зн}$, а по оси ординат – накопленная доля налоговых доходов по НДС d_d в ЮФО (предварительно все субъекты ЮФО были ранжированы по доле налогового дохода в порядке возрастания). На рисунке эта диаграмма обозначена, как фактическое распределение налоговых доходов субъектов ЮФО. Прямая линия отражает равномерное распределение налоговых доходов. Неравномерность налоговых доходов будет тем значительней, чем больше ломаная отклоняется от прямой линии. На основании диаграммы Лоренца можно вычислить интегральный показатель неравномерности налогообложения добавленной стоимости в субъектах ЮФО, который будет являться аналогом коэффициента Джини K_G .

Для этого аппроксимируем фактическую ломаную линию с помощью полинома третьей степени $-0,4117x^3 + 1,0267x^2 + 0,3822x + 0,0049$ (коэффициент детерминации равен 0,997) и приблизительно найдем площадь фигуры, ограниченной прямой и ломаной линиями (погрешность будет небольшой). Затем определим отношение найденной площади к площади прямоугольного треугольника с единичным катетом, т.е. к 0,5. Это отношение и равняется значению коэффициента Джини. В нашем случае коэффициент Джини равен $K_G = 0,13$. Видим, что полученное значение коэффициента Джини указывает на то, что распределение налоговых доходов по НП в ЮФО в 2009 году практически не отличается от равномерного распределения.

В результате проведенных исследований были введены показатели описывающие отношение налогового дохода по налогу на прибыль организаций к численности общего и занятого населения субъекта. Было

выявлено, что самое низкое значение отношения долей собранного налога на прибыль организаций к доле занятого населения среди субъектов ЮФО наблюдается в Республике Адыгея, а самое высокое в Волгоградской области. Также было исследовано распределение налога на прибыль по видам экономической деятельности. Анализ показал, что наибольший вклад в создаваемую в ЮФО прибыль, внесли следующие виды деятельности: транспорт и связь, оптовая и розничная торговля, обрабатывающие производства. Проведенные исследования также показали, что распределение налоговых доходов по налогу на прибыль организаций в ЮФО в 2009 году близко к равномерному. Данный вывод подтвердили полученные значения коэффициентов Лоренца и Джини.

Список литературы

1. Федеральная налоговая служба www.nalog.ru .
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Статистический сборник / Росстат. – М., 2009. – 990 с.
3. Камалетдинов А.Ш., Ксенофонтов А.А. Сравнение эффективности налогообложения добавленной стоимости по видам экономической деятельности (на примере субъектов ПФО) // Научно-практический межотраслевой журнал «Интеграл». – 2010. – Вып. 3. – С 47-49.
4. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 480 с.

ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ ЯК СУЧАСНІЙ ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Д.М. Куценко, Н.В. Зачосова

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту,
м. Черкаси (Україна)

У цій статті освітлюється проблема рейдерства в Україні, її вплив на рівень економічної безпеки учасників ринкових стосунків, правові причини виникнення і шляхи її рішення на законодавчому рівні.

Постановка проблеми. Не зважаючи на тривалі інституційні зусилля щодо мінімізації в Україні випадків недружнього поглинання і захоплення суб'єктів господарювання, рейдерство залишається однією з найбільш актуальних і суперечливих українських економіко-правових проблем. Наслідки рейдерських атак відображаються на темпах економічного розвитку країни, на рівні її економічної безпеки та інвестиційному іміджі. Рейдерство компрометує економічну політику держави, підриває престиж України на міжнародній арені.

В умовах фінансово-економічної кризи відбулася активізація та трансформація рейдерства як неформального інституту переділу власності. Світова фінансова криза 2008-2009 років призвела до модифікації цілей, які переслідують рейдери при захопленні суб'єкта господарювання. Так, крім традиційної для рейдерської атаки мети — бажання заволодіти компанією або дістати можливість управління її активами, останнім часом одержали поширення такі цілі рейдерства, що спрямовані на видалення конкурента з ринку або зниження активності його діяльності; нейтралізація його участі в конкурсі або великому інвестиційному проекті, бажання вплинути на прийняття потрібного господарського рішення, тощо. Тому вивчення природи даного феномена залишається актуальною теоретичною і прикладною задачею.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження поняття рейдерства, а саме закріплення цього терміну у правовій базі та наукових працях вітчизняних вчених-дослідників і спеціалістів-практиків довело, що лише Постановою Кабінету Міністрів України «Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації)» від 01.03.2007 №316 на державному рівні було визначено поняття «рейдерство» як відчуження державного майна та корпоративних прав поза процесами приватизації; протиправне захоплення підприємств, що, безумовно, звужує його реальну економічну сутність, оскільки не охоплює питання захоплення та недружнього поглинання суб'єктів господарювання інших форм власності, окрім державної.

Під власністю відповідно до ч.1 ст. 316 Цивільного кодексу України (надалі — ЦКУ) розуміємо право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб. Право власності в суб'єктивному значенні — це передбачене й гарантоване законом

право власника (фізичної чи юридичної особи, держави, територіальної громади) здійснювати володіння, користування та розпорядження щодо належного майна на свій розсуд, якщо інше не передбачено законом (ст. 317 ЦКУ). Тому рейдерство, по суті, виявляється прямою загрозою для належної реалізації цих нормативно встановлених прав, а отже, є порушенням закону.

Метою публікації є встановлення діючих та виявлення перспективних правових механізмів протидії рейдерству як сучасній загрозі економічній безпеці вітчизняних суб'єктів господарювання.

Основні результати дослідження. Першим імпульсом для розвитку рейдерства в Україні стала тотальна приватизація та роздержавлення, які супроводжували процес розпаду Радянського Союзу на початку 90-х років ХХ століття. Другий етап активізації рейдерських атак був пов'язаний із прийняттям у 1998 році Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (надалі - Закон), що створив досить сприятливі умови для рейдерських захоплень нерухомого майна і знищення вітчизняних підприємств. Так, керуючись нормами Закону, суд з легкістю може відсторонити керівника від займаної посади, ввести санацію з обов'язковою передачею всіх повноважень органів управління арбітражному керуючому (ст.ст. 12, 13, 17), передати за безцінь активи боржника інвестору (ст.ст. 18-20), тобто всіляко посприяти рейдерському захопленню суб'єкта господарювання.

Нині, у ХХІ ст. розпочався сучасний етап рейдерства – високотехнологічне рейдерство, що поєднує агресивні, незаконні форми захоплення суб'єктів господарювання, характерні для «чорного» рейдерства та добре організовані економіко-правові механізми поглинання підприємств, установ та організацій, використання яких не передбачає порушень норм закону, а стає можливим лише за умови неефективного менеджменту об'єкта рейдерської атаки та недбалості його керівництва при вирішенні фінансових і юридичних питань («біле рейдерство»). Тому в сучасних умовах господарювання на поточному етапі розвитку економіки України для мінімізації загрози рейдерства для вітчизняних суб'єктів бізнесу необхідно поєднати зусилля власне учасників ринкових відносин, що можуть стати об'єктом рейдерського захоплення, та державних органів влади шляхом прийняття останніми різного роду нормативних документів, які зафіксують відповідальність осіб – ініціаторів рейдерської атаки за вчинення дій, що суперечать законам, традиціям бізнесу і корпоративній етиці, та встановлять напрямки протидії рейдерству у рамках стратегічного розвитку України.

Перші кроки на шляху законодавчого закріплення відповідальності за діяльність, що може бути охарактеризована як рейдерство, уже було зроблено у рамках вітчизняного правового поля. Так, Постановою Кабінету Міністрів України № 257 від 21 лютого 2007 року (з наступними змінами та доповненнями) було утворено Міжвідомчу комісію з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств, на яку покладено виконання наступних завдань: забезпечення координації дій державних органів з питань посилення протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств, порушенням земельного законодавства; підготовка пропозицій

щодо формування і реалізації державної політики у цій сфері та розроблення комплексу заходів щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств, порушення земельного законодавства.

Верховна Рада України 20.05.2011 року прийняла за основу проект Закону № 6434 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення правового регулювання діяльності юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» (надалі – законопроект № 6434), поданий Кабінетом Міністрів України. Законопроект № 6434 отримав ряд зауважень і був відправлений на доопрацювання, в результаті чого 10 листопада 2011 року був розглянутий в Комітетом з питань законодавчого забезпечення правоохоронної діяльності та підготовлений до другого читання, але так і не був розглянутий Верховною Радою України. Відповідно до законопроекту № 6434 справи у спорах між юридичною особою та її учасниками (засновниками, акціонерами, членами), у тому числі учасником, який вибув, а також між учасниками (засновниками, акціонерами, членами) юридичної особи, пов'язаними із створенням, діяльністю, управлінням та припиненням діяльності такої особи, розглядаються господарським судом за місцезнаходженням юридичної особи згідно з Єдиним державним реєстром юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців (таке обмеження судової влади є цілком справедливим, оскільки часто рейдери використовують можливість вирішення судом, що знаходиться у іншому, ніж об'єкт рейдерського захоплення, регіоні питань, пов'язаних з його господарською діяльністю). Передбачено можливість забезпечення позову шляхом:

1) накладанням арешту на майно або грошові суми, що належать відповідачу;

2) заборону відповідачу вчиняти певні дії; захороненням іншим особам вчиняти дії, що стосуються предмета спору;

3) зупиненням стягнення на підставі виконавчого документа або іншого документа, за яким стягнення здійснюється у безспірному порядку. Крім того, до позитивних рис законопроекту № 6434 у царині боротьби з рейдерством слід віднести доповнення Кримінального кодексу України новими статтями 205-1, 206-1 і 206-2, якими пропонується встановити кримінальну відповідальність за такі злочини, що неодмінно супроводжують рейдерську атаку, як:

1) підроблення документів, які подаються для проведення державної реєстрації юридичної особи;

2) захоплення будівлі, споруди чи іншого об'єкта підприємства, установи, організації;

3) отримання фіктивних прав на майно підприємства, установи, організації.

Висновок. Таким чином, Україною уже зроблено перші кроки на шляху до мінімізації та контролю загрози рейдерства. На даному етапі боротьби з рейдерством необхідним є прийняття окремого закону про рейдерство та протидію йому, а також визнання проблеми рейдерства однією із загроз національній економічній безпеці України і включення заходів щодо боротьби з нею до стратегічних пріоритетів розвитку держави.

Список літератури

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс], від 16.01.2003 №435-IV. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації) [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України, від 01.03.2007, №316. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/316-2007-п>.
3. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : Закону України, від 14.05.1992, №2343-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення правового регулювання діяльності юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців [Електронний ресурс] : проект Закону України (підготовлений до 2-го читання), від 27.05.2010, №6434. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF4YQ00V.html.
5. Про утворення Міжвідомчої комісії з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України, від 21.02.2007, № 257. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/257-2007-п>.

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Ю.В. Гришина, А.О. Митрофанова
Автомобільно-дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет»,
м. Горлівка (Україна)

В даній статті проаналізовано проблеми впровадження інновацій на вугледобувних підприємствах України, визначенні джерела фінансування інновацій та запропоновано рекомендації щодо вирішення наявних проблем.

Постановка проблеми. Сьогодні вугільна промисловість України знаходиться в складному економічному та соціальному становищі. Більшість вугільних шахт випускають продукцію, яка поступається своєю якістю закордонним аналогам. Не витримуючи конкуренції на вітчизняному та світових ринках, багато шахт припиняють свою діяльність. Для ефективного та сталого функціонування вугільної промисловості потрібні її технічне переоснащення, впровадження ефективних інновацій, зміна системи управління, форм власності тощо.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню проблем організації та розвитку інноваційної діяльності присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: О. Амоша, П. Друкер, О. Новікова, В. Семиноженко, Л. Стариченко, О. Попович та ін. Однак проблема визначення ефективних джерел і методів залучення та раціонального використання інвестиційних ресурсів вугільних підприємств потребує подальшого вирішення в аспекті сьогодення.

Метою публікації є визначення та аналіз проблем впровадження інновацій на вугледобувних підприємствах України, визначення джерел фінансування інновацій та розробка рекомендацій щодо вирішення наявних проблем.

Основні результати дослідження. Динаміка основних показників стану державного сектору вугільної промисловості свідчить про посилення кризи в галузі. Більшість підприємств вугільної промисловості фактично є банкрутами, які продовжують функціонувати в ринкових умовах лише за рахунок надання державної підтримки. Основним чинником, що заважає розвитку галузі, є недостатній обсяг інвестицій, який на сьогодні не дає можливості забезпечити випереджаюче введення в експлуатацію виробничих потужностей.

Через недостатні обсяги капітальних вкладень у вугільну промисловість Україна має найстаріший серед країн СНД шахтний фонд, а його прискорене старіння призвело до формування негативного балансу виробничих потужностей. Зниження потужностей набуло сталої тенденції, яка стає катастрофічною. Майже 96% шахт понад 20 років працюють без реконструкції.

Через повільну реструктуризацію галузі функціонує значна кількість дрібних і середніх збиткових та неперспективних шахт. Загрозливих масштабів набуло зношення активної частини промислово-виробничих фондів галузі. Із семи тисяч одиниць основного стаціонарного устаткування дві третини цілком відпрацювали свій нормативний термін експлуатації і потребують негайної заміни [1].

Важливим фактором стабільної роботи вугільних підприємств в Україні є забезпечення їх надійного фінансування на основі здійснення інвестицій у вугільні шахти, джерелами яких можуть бути державні капіталовкладення, власні кошти підприємств, кошти галузей, які зацікавлені у вугільній сировині, заощадження населення, кредити банків, фінансовий лізинг тощо. Однак, сьогодні фінансування вугільної галузі є вкрай недостатнім і здійснюється переважно за рахунок коштів державного бюджету.

Державна підтримка вугільної галузі в Україні надається для покриття виробничих витрат та витрат на реструктуризацію галузі й пом'якшення соціально-екологічних наслідків виробництва, що негативно впливає на економічні стосунки учасників ринку.

У період з 2006 р. по 2010 р. в Україні значно виріс обсяг державних дотацій у вугільну галузь – на 7,93 млрд. грн., або на 186%. Водночас обсяги видобутку вугілля скоротилися на 15,61 млн. т, або на 33,64%. Отже, незважаючи на те, що обсяги державної підтримки щорічно збільшуються, економічне становище українських вугледобувних підприємств істотно не поліпшується. Сьогодні підтримка збиткових шахт фактично здійснюється за рахунок тих, що працюють відносно стабільно. Продовження такої практики призведе до того, що шахти, які раніше працювали ефективно, поступово будуть зменшувати обсяги видобутку вугілля і втрачати можливість функціонувати самостійно. Унаслідок цього підвищиться залежність вугледобувних підприємств від обсягів державної фінансової підтримки [2].

Джерелом інвестиційних ресурсів також можуть бути власні кошти вугледобувних підприємств. Однак, за існуючої економічної ситуації і політики держави таке джерело просто відсутнє. Недостатність власних коштів вугільних підприємств зумовлюється неправильною ціновою політикою, зокрема заниженням ціни на готову вугільну продукцію порівняно із постійним зростанням її собівартості. Така ситуація унеможливорює вкладення власних коштів підприємств у їхній розвиток.

Щоб подолати кризові явища та покращити фінансово-економічний стан підприємств вугільної галузі України, фінансувати їхню діяльність необхідно диференційовано, залежно від рівня інноваційного потенціалу. У зв'язку з цим доцільно спочатку оцінити інноваційний потенціал вугледобувних підприємств, поділити за цим показником шахти на групи, а вже потім за результатами такого розподілу приймати рішення відповідно до стратегічних альтернатив розвитку шахт кожної групи [3].

Вирішення проблем галузі, які накопичувалися впродовж багатьох років, вимагає значних капітальних вкладень. Оскільки можливі обсяги інвестицій, особливо в найближчій перспективі, вкрай недостатні, необхідно виділити

першочергові напрями інвестування, метою яких є активізація саморозвитку вугледобувних підприємств і підвищення рівня їх самодостатності, що характеризується критеріями економічної надійності й інвестиційної привабливості.

Головною ідеєю реформування вугільної промисловості в Україні має стати створення конкурентного ринкового середовища як у приватизованому, так і в державному секторах галузі з використанням державних регуляторів (зокрема, інструментів фінансової підтримки) для забезпечення відносно рівних умов конкуренції для різнорентабельних вуглевидобувних підприємств. Діючий сьогодні в Україні порядок державної фінансової підтримки допускає прояви суб'єктивізму при визначенні об'єктів і розмірів бюджетного фінансування, блокує стимули до поліпшення роботи, перешкоджає залученню в галузь приватного капіталу [4].

Для вирішення проблем вуглевидобувної галузі ряд країн обирали метод її структурної перебудови з подальшою приватизацією. Щоб забезпечити ефективність приватизації вугледобувних підприємств України, необхідно провести відповідну підготовку, зокрема здійснити їх інвентаризацію, а також провести інвентаризацію резервних ділянок вугільних родовищ для будівництва нових шахт і підприємств виробничої інфраструктури; скласти відповідні реєстри і паспорти на кожен приватизаційний об'єкт, визначити його основні характеристики; згрупувати інвестиційні об'єкти у приватизаційні лоти із забезпеченням їх максимальної інвестиційної привабливості; розробити схеми фінансової санації підприємств з метою підвищення їх інвестиційної привабливості [1].

Висновок. Отже для активізації інвестиційної діяльності вугільних підприємств треба створити конкурентне ринкове середовище, виділити першочергові напрями інвестування вугледобувних підприємств, провести їх приватизацію та диференціювати джерела інвестиційних ресурсів залежно від інвестиційної привабливості вугільних підприємств, що дасть можливість залучити додаткові кошти, ефективно їх використовувати та стабілізувати роботу шахт і отримувати бажані результати вуглевидобутку.

Список літератури

1. Концепція розвитку вугільної промисловості України (Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 7 липня 2005 р. N 236-р). [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236-2005-p> – Назва с титул. екрану
2. Офіційний сайт Міненерговугілля України (<http://mpe.kmu.gov.ua>).
3. Шевцов А.І., Земляний М.Г., Вербинський В.В. Вугільна галузь. Стратегія розвитку та шляхи перетворень. Аналітичні матеріали. Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень України у місті Дніпропетровську. – 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/147/index.html> – Назва с титул. екрану

4. Жилінська О. Галузеві аспекти фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств України / О. Жилінська, Т. Петровська // Вісн. Київ. нац. ун-ту. – К., 2009. – Вип. 109. – С. 16-19. – (Економіка).

СФЕРА ОБРАЗОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ

И.Ю. Шахова

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
«Ивановский государственный университет»,
г. Иваново (Российская Федерация)

В статье обоснована необходимость использования новых подходов к повышению эффективности вузовского образования, которое в соответствии с современными инновационными тенденциями станет базой для подготовки конкурентоспособных выпускников, востребованных на рынке труда.

Проблемы, касающиеся инновационной составляющей системы экономики в настоящее время особенно актуальны, поскольку в значительной степени определяют экономический рост и производительность труда в России. Однако эффективное инновационное развитие современной экономики страны не может осуществляться без кардинальной перестройки системы образования.

Целью публикации является изучение новых подходов к повышению эффективности вузовского образования, которое должно стать плацдармом для обеспечения рынка труда квалифицированными кадрами. Нынешний кризис потребовал инновационного подхода в управлении во всех сферах, в том числе и в образовании. Так, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года отмечается, что: «Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в значительной степени определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации и кооперационности. Россия не сможет поддерживать конкурентные позиции в мировой экономике за счет дешевизны рабочей силы и экономии на развитии образования и здравоохранения...» [1].

Так, инновациями в вузах могут быть инновационные продукты и инновационные технологии [2]. Инновационным продуктом вуза будут выпускники, обладающие требуемым набором компетенций, а также научно-практические разработки. Основными признаками такого продукта являются качественно иные инновационные знания и умения студентов, научно-практические разработки. Инновационные технологии – это технологии создания существующего или нового продукта на основе новых технологий, обеспечивающих иную стоимость и иное качество этого продукта.

Таким образом, основные усилия высшей школы должны быть сосредоточены на использовании совершенно новых подходов к подготовке выпускника. Слабым местом отечественной системы образования является отсутствие отлаженного взаимодействия образования и рынка труда. Система профессионального образования слабо соответствует сегодня потребностям рынка труда. Это приводит к существенным качественным и количественным несоответствиям между спросом на труд специалистов с дипломом вузов и их предложением. В итоге – выпускники вузов остаются не востребованными.

Готовность выпускника к работе может быть определена как количественная величину, которая складывается из набора сформированных у выпускника востребованных работодателями общепрофессиональных компетенций. Однако, что касается качества подготовленности выпускника к работе, то здесь спектр оценочных показателей будет зависеть от требований заинтересованных сторон, а именно работодателя, государства, вуза и самого выпускника.

Внедрение компетентного подхода является одним из базовых направлений модернизации российского образования [1]. Основная идея заключается в подготовке выпускника вуза, обладающего набором таких компетенций, которые позволят ему быть конкурентоспособным и адаптироваться на динамично изменяющемся рынке труда. Естественно, набор компетенций для выпускников различных направлений и профилей будет отличаться. Так, например, для студентов-менеджеров работодатели предъявляют следующие требования к компетенциям: во-первых, наличие квалификационных компетенций – опыт работы, правовая грамотность, умение работать с информацией, аналитические способности, самопрезентация, адаптация в сложной ситуации и другие; во-вторых, личностные компетенции – ориентация на профессиональное и личностное развитие, работа в команде, исполнительность, дисциплинированность, планирование личного времени, обучаемость и ответственность; в третьих, деловые компетенции – работа на результат, адекватность самооценки профессионального потенциала, способность самостоятельно принимать решения, расстановка приоритетов, отстаивание своей точки зрения, согласование личных и корпоративных целей, деловой этикет [3].

Очевидно, что только при тесном регулярном сотрудничестве вузов с потенциальными работодателями можно подготовить конкурентоспособного выпускника, который будет востребованным на рынке труда. Формы сотрудничества могут быть самыми разнообразными. Например, предоставление мест для прохождения производственной и преддипломной практик; участие работодателей в учебном процессе (чтение лекций, проведение семинарских занятий); участие в днях карьеры и ярмарках вакансий, проводимых вузом; руководство выпускными квалификационными работами. К сожалению, незначительное число работодателей используют подобные формы сотрудничества. Но именно они должны стать основой для повышения эффективности вузовского образования, которое будет соответствовать требованиям инновационной экономики.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf> (дата обращения 11.11.2012).
2. Розенцвайг А., Смирнов Ю. «Об инновациях в системе образования» // Высшее образование в России. – 2008. – № 8. – С. 88-92.
3. Дмитриева Ю. «Конкурентоспособный выпускник вуза с позиции работодателя» // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2010. – № 2. – С. 67-75.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОМПАНИЕЙ: НА ПРИМЕРЕ ОАО РВК

А.И. Сазонов, И.В. Соткин

Ярославский государственный технический университет,
г. Ярославль (Российская Федерация)

Инфраструктура российского инновационного и венчурного рынка является несовершенной и мало эффективной для создания стартапов. Одной из проблем является то, что заявки, рассматриваются в ОАО РВК не менее чем 3 месяца, механизм рассмотрения заявки усложнен. Предлагается рассмотреть схемы упрощенного рассмотрения заявок.

Классические функции государства заключаются в создании общественных благ и оказании услуг обществу. В настоящее время все больше просматривается тенденция проявления еще одной функции, которая была не свойственна государству, это максимизация прибыли. Данная функция просматривается во многих отраслях экономики и экономической деятельности правительства РФ. Однако на рынке инвестиций, а именно в нанотехнологичную продукцию занимаются конкретно 2 компании, которые занимаются получением прибыли за счет инвестирования в стартапы как отечественных, так и зарубежных компаний. Рассмотрим на примере ОАО РВК.

ОАО «Российская Венчурная Компания» – государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы.

Инфраструктура российского инновационного и венчурного рынка является несовершенной и мало эффективной для заключения и реализации венчурных сделок, создания стартапов. В России мало подготовленных инновационных площадок и зон для размещения высокотехнологичных стартапов, не хватает квалифицированных специалистов, существуют пробелы

в законодательстве. Помимо прочего, отсутствует прямой доступ к исследовательской инфраструктуре, который заставляет проектные институты внутри предприятий тратить значительное количество средств на НИОКР, поскольку всю инфраструктуру необходимо выстраивать с нуля самим заинтересованным лицам. Все это означает значительное удорожание запуска стартапа, снижение его конкурентоспособности на начальном этапе по сравнению с зарубежными аналогами.

По нашему мнению, одной из проблем несостоятельности российского венчурного рынка является то, что заявки, рассматриваются в ОАО РВК не менее чем 3 месяца с момента поступления документов заявки от компании ищущей инвестиций, поскольку нанотехнологии являются приоритетным направлением в дальнейшем развитии страны, возникает парадокс, что ОАО РВК намеренно тормозит рассмотрения заявки, поскольку механизм рассмотрения заявки наиболее усложнен, и представлен в виде алгоритма из 9 пунктов.

По нашему мнению в сложившейся ситуации, когда финансирование нанотехнологических проектов сводится к минимуму, есть два варианта рассмотрения конкурсных заявок, при которых будут снижаться затраты на время и произойдет увеличение необходимого количества одобренных заявок, что может повысить прибыль как самого венчурного фонда, так и компаний заявителей.

Во-первых: при рассмотрении схемы упрощенного рассмотрения заявок и для большего эффекта некоторые одинаково нацеленные пункты анализа рассматриваются параллельно и их результаты в конце сравниваются, при успешности каждого предыдущего пункта анализа проект переходит на следующий уровень оценки, в том случае если проект заявителя не отвечает каким-либо требованиям, он отдается на доработку без полного отказа в финансировании и возвращается на ту стадию проверки, где были допущены ошибки:

1) заявки напрямую поступают в конкурсный комитет РВК, который впоследствии сам определяет к какому из 12 фондов относить данную заявку по мере эффективности реализации и развития;

2) рассмотрение заявки специалистами инвестиционного подразделения и оценка от 0 до 1 балла;

3.1) рассмотрение заявки рабочей группой из 10 человек и дальнейшая оценка подготовленных ранее отчетов;

3.2) проведение тщательной проверки специалистами по итогу анализа документации из п.2;

4.1) рассмотрение документов на совете директоров;

4.2) рассмотрение документов членов правления;

5) подготовка документов для инвестирования.

Во-вторых: в предложенном выше варианте отсутствует обратная связь с предприятием заявителем, предлагаемый второй вариант рассмотрения конкурсных проектов предусматривает непосредственное участие компании, подающей проект на инвестирование:

- 1) заявки напрямую поступают в конкурсный комитет РВК, который впоследствии сам определяет к какому из 12 фондов отнести данную заявку по мере эффективности реализации и развития;
- 2) рассмотрение заявки специалистами инвестиционного подразделения и оценка от 0 до 1 балла, в данном пункте участие предприятия не требуется, так как исследуется актуальность проекта для государства;
- 3) рассмотрение заявки рабочей группой из 10 человек и дальнейшая оценка подготовленных ранее отчетов с участием заявителя;
- 4) проведение тщательной проверки специалистами по итогам анализов с участием заявителя;
 - 4.1) рассмотрение документов на совете директоров;
 - 4.2) рассмотрение документов членов правления;
- 5) подготовка документов для инвестирования.

Принципиальное отличие данной схемы рассмотрения конкурсных проектов в том, что идет напрямую работа с заявителем и есть возможность незначительные недочеты и ошибки исправить быстрее совместно с экспертами без возврата заявки обратно, где будет наблюдаться прямая потеря во времени, а, следовательно, и в реализации проекта.

В настоящее время венчурных фондов создается достаточное количество и если компания заявитель в ОАО РВК получает отказ по итогу любой стадии проверки, а это означает что будет затрачено дополнительное время, что невыгодно ни одной из сторон. А в предложенных схемах рассмотрения заявок амортизируются затраты в времени в пользу и ОАО РВК и компании заявителя.

Вывод. Несмотря на текущую сложную схему анализа проектов, был одобрен 101 проект, с дальнейшим софинансированием, которые охватывают различные области: медицина (раковые исследования), IT-сфера, образование, техническая сфера и т.д. По сравнению с Роснано и другими компания, РВК показывает отличный рост, где число одобряемых проектов растет с каждым годом, и процесс принятия решения в 2012 году смягчился и общая сумма средств, направляемый на инвестирование в различные инновационные проекты составляет 19 млрд. рублей. Данные финансовые вложения являются больше, чем в обоих предыдущих подобных конкурсах, и тем самым средства, вложенные в уставный капитал правительством РФ, исчерпают себя, с завершением проведения конкурса, а дальше предполагается отдача от проектов, которые уже находятся в стадии реализации и получения прибыли.

ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ДОЦІЛЬНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ РЕОРГАНІЗАЦІЇ

В.В. Пурдик

Львівський національний університет імені Івана Франка,
Львів (Україна)

Розроблено методу прогнозування основних показників діяльності комерційного банку, які найбільшою мірою впливають на прийняття рішень щодо реорганізації та реструктуризації.

У сучасній економіці банківська система є одним із ключових елементів усієї господарської інфраструктури держави. Успішність її процесів безпосередньо залежить від регіональної політики банку, а саме, особливостей побудови регіональної структури банку, вибору моделі управління структурними підрозділами фінансової установи.

Особлива увага повинна приділятися питанням реорганізації та реструктуризації банків, як необхідних умов, що забезпечують стабільний розвиток банківського сектора. Адже, стратегічною метою реорганізації є підвищення надійності і стійкості комерційного банку, забезпечення капіталізації банківської системи та стабільної роботи платіжної системи, захист інтересів кредиторів і вкладників, покращення фінансового стану банківських установ.

Численні банківські та фінансові кризи останніх десятиліть сприяли розвиткові теоретичних та практичних підходів до реорганізації та реструктуризації банків. Однак на сучасному етапі розвитку банківської системи України є нагальна необхідність впровадження найновіших методів її дослідження, впровадження сучасного зарубіжного досвіду державного регулювання реорганізації банків, внесення змін до діючого законодавства з огляду на ті ризики, які зумовлені викликами сьогодення [1; 2].

У літературі проблемам реорганізації комерційних банків присвячено чимало наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників. Різні аспекти цього питання розглядали: Брейлі Р., Ларіонова І.В, Гропеллі А., Майерс С., Міщенко В.І, Мороз А.М., Савлук М.І., Васильченко З. М. та ін. [3; 4].

Проте й на теперішній час залишається багато невирішених конкретних науково-прикладних і практичних завдань щодо вдосконалення управління банками, порядку злиття та приєднання, реструктуризації. Існує практична необхідність у розробленні та вдосконаленні конкретних схем і механізмів реорганізації комерційних банків з метою забезпечення їх стабільного функціонування.

Функціонування сучасного комерційного банку стає все більш проблематичним без щоденної побудови оцінок, як для аналізу власного фінансового стану, так і для аналізу фінансово-економічної ситуації, що склалася в регіоні та країні. Зростаюча конкуренція, висока ціна помилки при

прийнятті рішень потребує достатньо достовірних прогнозів фінансово-економічних рішень, що приймаються керівниками. Саме система прогнозування знижує рівень невизначеності майбутнього, і як наслідок – впливає на процес діяльності банківської установи, зокрема на рішення стосовно питань реорганізації.

Тому **метою статті** є побудова моделей прогнозування основних показників діяльності комерційного банку, які найбільшою мірою впливають на прийняття рішень щодо реорганізації та реструктуризації.

Тенденція щодо активного звуження мережі регіональних банківських представництв, ліквідація або реорганізація філій без використання обґрунтованого методичного підходу в перспективі негативно може відобразитися на результатах банківських установ та їх конкурентоспроможності. Саме застосування математичних методів в економічній роботі дає можливість більш глибоко вивчити діяльність банківської системи, вибрати оптимальні варіанти розвитку та управлінські рішення й визначити на скільки є необхідне запровадження механізму реорганізації. Чим точніше передбачення майбутнього, тим більша ефективність процесу прийняття рішень. Одна з найскладніших проблем системи ефективного управління – передбачити майбутнє і віднайти ефективні рішення в умовах невизначеності та ризику. Прогнозування слугує інструментом мінімізації невизначеності [4; 5].

На основі відомих статистичних даних створюється математична модель, яку пропонується використовувати для прогнозування. Оскільки важливою є динаміка даних залежно від часу, то використовуються переважно не структурні дані, а часові ряди, тобто спостереження, впорядковані за часом, скажімо, щомісячні, щоквартальні або щорічні.

Особливого значення надається вибору типу моделі тренду, яка би найдостовірніше відображала існуючу тенденцію розвитку та за допомогою якої можна було б робити найточніші прогнози у банківській системі України.

У роботі розглянуто та побудовано тренди для прогнозування основних показників діяльності банку ПАТ «Кредобанк», які найбільшою мірою впливають на прийняття рішень щодо реорганізації банків, а саме таких показників як: чистий прибуток, активи, капітал.

Саме за рахунок концентрації капіталу зростає стійкість, стабільність та конкурентоспроможність банку. Збільшення капіталу говорить про плани банку розширити свою діяльність або додати стабільності.

За умов комерційного розрахунку важливо, щоб банки були достатньо прибутковими. Чистий прибуток стимулює діяльність банків щодо розширення і підвищення якості банківських послуг, забезпечення резервів та страхових фондів на випадок непередбачених обставин або втрат. Стабільне зростання активів і прибутковість позитивно характеризують банк.

Для побудови моделей тренду вказаних показників діяльності ПАТ «Кредобанк» використано дані станом на 01.01.2008 – 01.01.2012 рр. [6]. Розрахунки виконано методом аналітичного вирівнювання за рівняннями тренду, які отримано за допомогою пакету Excel.

Отримані регресійні моделі проаналізовано на адекватність емпіричним даним за допомогою F-критерію Фішера. Порівняння коефіцієнтів детермінації для кожної побудованої регресійної моделі ($R^2=0,78$ (при ймовірності $p=0,95$) та $R^2=0,92$ (при ймовірності $p=0,99$)) дає її оцінку на адекватність до емпіричних даних. Значення R^2 , які є меншими від виділених значень, вказують на статистичну невірність побудованих моделей регресії [7].

Так, за даними про чистий прибуток ПАТ «Кредобанк» отримано моделі тренду, адекватною з яких виявилась тільки парабола $y = 128917t^2 - 777138t + 715210$ (рис. 1).

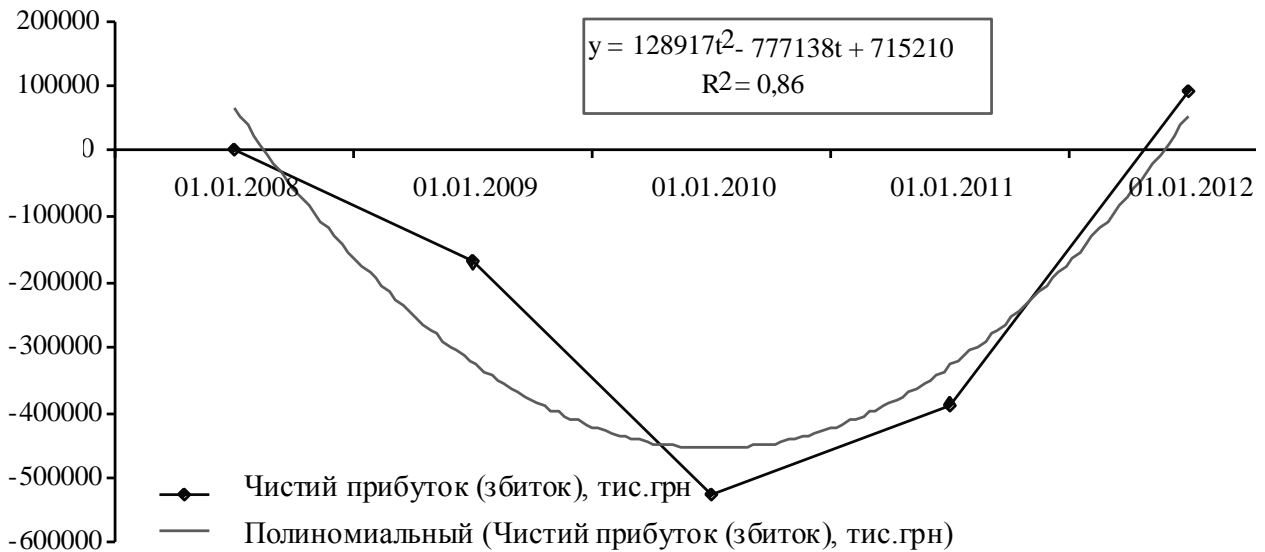


Рис. 1. Лінії тренду чистого прибутку

Таблиця 1.

Прогнозні значення чистого прибутку

Тип моделі тренду	Рівняння тренду	R^2	Прогноз станом на:		
			01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
параболічна	$y = 128917t^2 - 777138t + 715210$	0,86	693394	1592177	2748794

Дослідження тенденції зміни активів ПАТ «Кредобанк» показало, що дані рівняння тренду мають дуже малу довіру і недоцільно за даними моделями робити прогнози, оскільки коефіцієнти детермінації R^2 є менші від критичних значень. Можна зробити висновок про відсутність певної тенденції розвитку активів ПАТ «Кредобанк».

Для такого показника діяльності, як капітал, є характерною тенденція до зростання (рис. 2, табл. 2). Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,97$ свідчить про високу адекватність цього рівняння тренду. У всіх побудованих моделях R^2 є близьким до 1, що показує про високу достовірність отриманих моделей та високу вірогідність відповідних прогнозних значень.

Дослідження тенденції зміни капіталу ПАТ „КРЕДОБАНК” як за лінійною моделлю, так і за параболічною, експоненціальною і степеневою відображено на рис. 2.

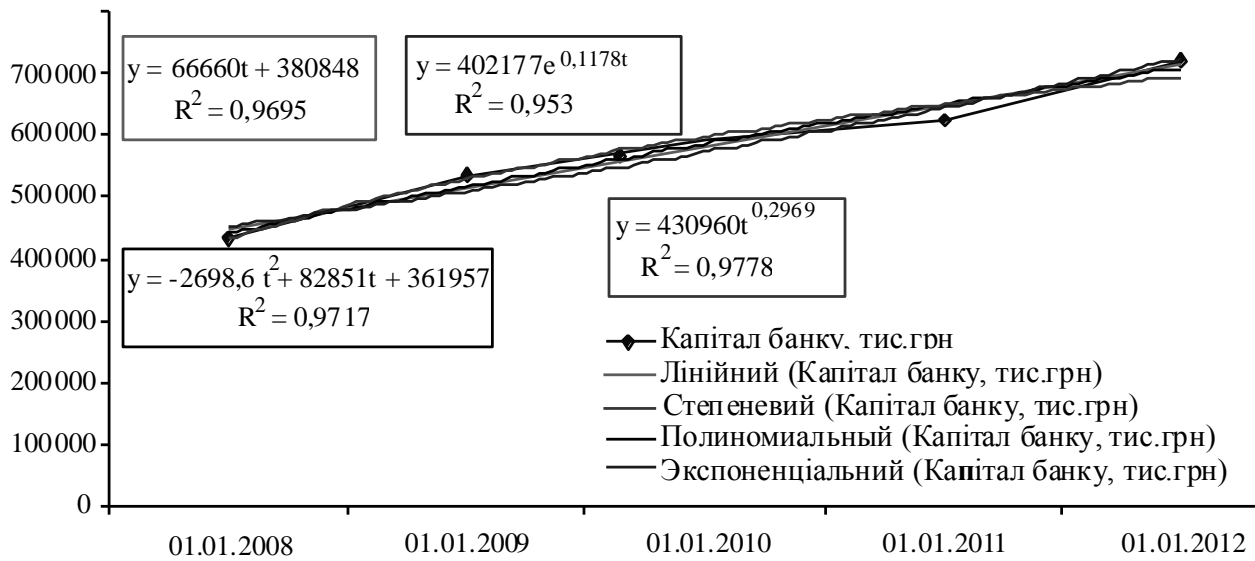


Рис. 2. Емпірична і теоретичні лінії тренду капіталу

Таблиця 2.

Прогнозні значення капіталу

Тип моделі тренду	Рівняння тренду	R ²	Прогноз станом на:		
			01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
лінійна	$y = 66660t + 380848$	0,969	780808	847468	914128
параболічна	$y = -2698,6t^2 + 82851t + 361957$	0,972	761913,4	809682,6	852054,6
експоненціальна	$y = 402177e^{0,1178t}$	0,953	815411	917353	1032040
степенева	$y = 430960t^{0,2969}$	0,978	733618	767974	799032

Отримані результати підтверджують необхідність застосування економетричних методів для отримання науково-обґрунтованої інформації в прогнозуванні основних показників діяльності банківського сектору в Україні.

Достатньо високе значення коефіцієнта детермінації вказує на тісний кореляційний зв'язок між змінними, що розглядаються у побудованих моделях. Значення коефіцієнтів Фішера і Стюдента вказують на статистичну значущість як параметрів моделей, так і моделей загалом. Всі розглянуті моделі є адекватними та статистично значущими, тому їх можна використовувати для прогнозування показників банківської системи.

Висновок. Застосування використаних методів економічного аналізу дозволяє спрогнозувати діяльність банку, в нашому випадку динаміку розвитку концентрації капіталу ПАТ «Кредобанк» на перспективу та прийняти правильні управлінські рішення керівництва банку щодо вдосконалення політики банку та

передбачення можливих спадів у його діяльності. Отримані в результаті дослідження прогностні значення чистого прибутку та капіталу мають тенденцію до збільшення. Найкраще цю тенденцію відображають степенева та параболічна моделі тренду.

Розроблена методика при умові використання її у практичній діяльності спроможна суттєво підвищити ефективність управління банківською системою, а отже, покращить рівень обґрунтованості управлінських рішень щодо прийняття рішень стосовно питань реорганізації. Це буде досягтися шляхом зниження рівня невизначеності наслідків змін структури банку та здатністю попереджувати прийняття невірних управлінських рішень.

Список літератури

1. Лоптенко Є. Л. Банківське право ЄС: Навчальний посібник / Є. Л. Лоптенко, В. Х. Фаровський, Б. М. Криволапов. – К.: ІМВ КНЕУ імені Тараса Шевченка, 2004. – 137 с.
2. Skorupka D., Modelling of risk in the building projects, Operations Research and Decision, 2006, Wroclaw, s. 133-143.
3. Васильченко З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Монографія. / З. М. Васильченко – К.: Кондор, 2004. – 528 с.
4. Міщенко В. І. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків: підручник. / В. І. Міщенко, А. В. Щаповалов. В. В. Салтинський. – К.: Знання, КОО, 2002. – 216 с.
5. Skorupka D., Method of planning construction projectstaking into account risk factors, Operations Research and Decision, 2009, Wroclaw, s. 119-128.
6. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://www.bank.gov.ua> – Назва с титул.екрану.
7. Єлейко В. І. Економетрія: Навчальний посібник. / В. І. Єлейко, І. М. Копич, Р. Д. Боднар, М. Я. Демчишин. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – 352 с.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЙ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

В.В. Огородник

Університет банківської справи Національного банку України,
м. Київ (Україна)

Проведено детальне дослідження стратегій кредитно-інвестиційної діяльності для банків I групи, шляхом визначення основних стратегічних напрямків діяльності банків та результатів впровадження їх стратегій у 2011 році. Завдяки обґрунтуванню особливостей стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків I групи, що полягають, зокрема, у спрямованості на подальше зростання у посткризовому періоді, використовуючи внутрішні резерви та зовнішні можливості, дане дослідження сприятиме покращенню сучасного стану банківської системи України та розвитку реального сектору економіки держави.

Діяльність банків на ринку кредитних ресурсів значною мірою залежить від обраної ними стратегії кредитно-інвестиційної діяльності, яка є похідною від загальної стратегії банку і має вплив на формування кредитно-інвестиційної політики, вибір шляхів її реалізації, форм і методів управління ресурсами.

Стратегію кредитно-інвестиційної діяльності банку розуміємо як комплексну програму дій у сфері інвестиційного кредитування, направлену на досягнення банком бажаного стану, спрямовуючи зусилля персоналу на реалізацію єдиних цілей та вирішення поставлених завдань, з метою максимального задоволення потреб клієнтів у послугах та з урахуванням інтересів банківської установи, в умовах постійно змінюваного зовнішнього економічного середовища.

Дане визначення, на відміну від існуючих, розкриває важливість для банку правильного напрямку дій в умовах фінансової нестабільності та у посткризовий період. Можна сказати, що в організаційному аспекті дана стратегія виступає як комплекс заходів щодо організації та управління кредитно-інвестиційною діяльністю банків, спрямованих на забезпечення оптимальних обсягів кредитно-інвестиційних активів, зростання їх прибутковості за допустимого рівня ризику.

З метою обґрунтування особливостей стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків та виокремлення позитивних чинників впливу на розвиток реального сектору економіки держави автором проведено дослідження стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків I групи за 2011 рік.

Визначено, що стратегії кредитно-інвестиційної діяльності державних банків I групи спрямовані на підтримку економіки України та в інтересах їх акціонерів. Так, діяльність АТ «Укресімбанк» направлена на створення сприятливих умов для розвитку економіки та підтримки вітчизняного товаровиробника, фінансово-кредитну підтримку процесів структурної перебудови, зміцнення та реалізацію виробничого і торгового потенціалу галузей економіки, переважно експортоорієнтованих та імпортозамінних, а також одержання прибутку в інтересах банку та держави [1].

Одним із основних напрямів діяльності АТ «Укресімбанк» залишається кредитування реального сектору економіки, насамперед експортоорієнтованого. Кредитна підтримка АТ «Укресімбанк» допомогла здійснити структурну

перебудову та вийти на високоприбуткову діяльність багатьом державним і комерційним підприємствам України. Сума кредитів, наданих банком клієнтам, збільшилася з початку року на 1,3% або на 658,4 млн. грн. і станом на 1 січня 2012 року становила 52 752,7 млн. грн. (без урахування сформованих резервів). Понад половини усіх кредитів надано банком у національній валюті, питома вага яких складає 50,4% від загального обсягу кредитування. Обсяги вкладень у цінні папери з початку року збільшилися на 48,5% або на 5 302,8 млн. грн. і станом на 1 січня 2012 року становили 16 243,4 млн. грн. [1].

Щодо стратегії кредитно-інвестиційної діяльності АТ «Ощадбанк», то вона направлена на підтримку державного сектору економіки, фінансування державних програм та програм, які мають стратегічне значення для економіки України; утримання клієнтської бази та залучення нових клієнтів; безумовне виконання своїх зобов'язань та підвищення якості обслуговування. Залишок за кредитами та заборгованістю клієнтів збільшився на 28,7% і станом на 1 січня 2012 року становив 50,5 млрд. грн. Портфель цінних паперів банку збільшився на 27,8% і станом на 1 січня 2012 року становив 13,9 млрд. грн. [2].

Якщо розглядати стратегії кредитно-інвестиційної діяльності недержавних банків, з першої п'ятірки найбільших за розміром активів, то слід відзначити, що їх особливістю є направленість на збереження ринкової позиції за оптимального рівня прибутковості, а не розвиток економіки держави.

На сьогодні усі банки I групи є універсальними, однак деякі з них особливу увагу приділяють розвитку окремих галузей економіки. Зокрема, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» значну увагу приділяє обслуговуванню підприємств агропромислового комплексу [3]. Для банку – це стратегічно важливий сегмент, у якому він продовжує займати лідируючі позиції. Так, кожен п'ятий кредит корпоративного бізнесу надано представникам агропромислового комплексу. Наприкінці 2011 року ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» визнано «Найкращим аграрним банком» у межах конкурсу Ukrainian banker awards 2011, проведеного фінансово-аналітичним тижневиком «Інвестгазета». Експерти премії також віддали банку друге місце в номінації «Банк для підприємців».

ПАТ «Укрсоцбанк» особливу увагу зосередив на обслуговуванні міжнародних та великих українських компаній, які змогли протистояти економічним проблемам та мають стабільні, довгострокові та прозорі стосунки з банком. Також ПАТ «Укрсоцбанк» окрім виробництва, металургії, генерації та передачі енергії, транспорту, фармацевтики та сектору товарів широкого вжитку, особливу увагу у 2011 році приділяв вертикально інтегрованим компаніям аграрного сектору та підприємствам харчопереробної галузі [4].

Особливістю стратегії ПАТ «Промінвестбанк» є концентрація зусиль на залучення корпоративних клієнтів з найбільш перспективних галузей економіки України та дотримання пріоритетів, визначених материнським банком – Державною компанією «Банк розвитку та зовнішньоекономічної діяльності (Внешнекономбанк)», Російська Федерація, шляхом покращення двосторонніх російсько-українських торгово-економічних відносин [5].

АТ «Дельта Банк» виконує довгострокові стратегічні завдання, спрямовані на комплексний та динамічний розвиток бізнесу, збільшення клієнтської бази, розширення спектру банківських продуктів і послуг для

максимального задоволення потреб клієнтів, зокрема, фізичних осіб [6]. На зниження якості кредитного портфеля АТ «Дельта Банк» у 2011 році вплинув прийнятий кредитний портфель від ТОВ «Укрпромбанк» та АТ «УкрСиббанк».

Крім того, для розробки ефективних та виважених стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків необхідно користуватися методами стратегічного аналізу, зокрема, SWOT-аналізом. Автором проаналізовано методом SWOT-аналізу стратегії кредитно-інвестиційної діяльності банків І групи (табл. 1).

Таблиця 1.

Матриця SWOT-аналізу для банків І групи*

Складові SWOT-аналізу		Зовнішнє середовище	
		Можливості:	Загрози:
Внутрішнє середовище	<p>Сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> висока якість та широкий асортимент банківських послуг; вигідне та зручне розміщення відділень; досвід роботи банків та висококваліфікований персонал. 	<p>Орієнтири стратегічного розвитку:</p> <ol style="list-style-type: none"> Можливість запропонувати новим клієнтам широкий вибір послуг з кредитування на вигідних умовах. Використовуючи закордонний досвід та кваліфікацію працівників, банки одержать можливості до розширення масштабів співробітництва з індивідуальними та корпоративними клієнтами. Кожне відділення банків буде пропонувати споживачам широке коло основних та додаткових послуг. 	<p>Потенційні стратегічні переваги:</p> <ol style="list-style-type: none"> Високий кредитний рейтинг слугуватиме запорукою успішної співпраці (з можливістю залучення коштів) із закордонними інвесторами та банками. Бездоганна ділова репутація банків та можливі знижки на обслуговування для постійних клієнтів, сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності банків.
	<p>Слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> консервативна система управління; плинність кадрів; зменшення коштів для здійснення кредитно-інвестиційних операцій. 	<p>Проведення внутрішніх змін:</p> <ol style="list-style-type: none"> Утримання професійних кадрів, за рахунок поліпшення соціального забезпечення, можливостей кар'єрного зростання. Удосконалення системи стратегічного управління банками, за рахунок підвищення її динамічності та гнучкості. Впровадження нових видів банківських депозитів дасть змогу залучити ресурси на внутрішньому ринку для здійснення кредитно-інвестиційних операцій. 	<p>Обмеження стратегічного розвитку:</p> <ol style="list-style-type: none"> Пошук альтернативних джерел ресурсів для здійснення кредитно-інвестиційних операцій, зокрема використовуючи залучені кошти від фізичних та юридичних осіб. Концентрація зусиль на утриманні існуючих позицій на ринку банківських послуг (послуги для індивідуальних клієнтів).

*Джерело: Складено автором

Аналізуючи результати матриці SWOT-аналізу, можемо дійти висновку, що банки I групи мають високий потенціал для подальшого розвитку та утримання лідируючих позицій на ринку банківських послуг.

Таким чином, у результаті проведеного SWOT-аналізу для банків I групи можемо виділити декілька напрямів удосконалення їх стратегій кредитно-інвестиційної діяльності:

- впровадження нових видів банківських послуг, з метою залучення нових клієнтів та розширення депозитної бази банків;
- використання інноваційних банківських технологій для здійснення кредитно-інвестиційної діяльності;
- удосконалення системи стратегічного управління банком, за рахунок підвищення її динамічності та гнучкості.

Отже, у дослідженні обґрунтовано особливості стратегій кредитно-інвестиційної діяльності банків I групи, що полягають, зокрема, у спрямованості на подальше зростання у посткризовому періоді, використовуючи внутрішні резерви та зовнішні можливості. Такий підхід сприятиме покращенню сучасного стану банківської системи України та розвитку реального сектору економіки держави.

Список літератури

1. Офіційний сайт ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.eximb.com/> – Назва с титул. екрану
2. Офіційний сайт Акціонерного товариства «Ощадбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.oschadnybank.com/> – Назва с титул. екрану
3. Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Райффайзен Банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.aval.ua/> – Назва с титул. екрану
4. Офіційний сайт Публічного акціонерного товариства «Укросоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.unicredit.com.ua/> – Назва с титул. екрану
5. Офіційний сайт ПАТ «Промінвестбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.pib.com.ua/> – Назва с титул. екрану
6. Офіційний сайт Акціонерного товариства «Дельтабанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://deltabank.com.ua/> – Назва с титул. екрану

ИНФЛЯЦИОННЫЕ РИСКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.Г. Галова

Белорусский государственный университет,
г. Минск (Республика Беларусь)

Доклад посвящен проблеме определения инфляционных рисков для экономики Республики Беларусь в 2012 году. Обосновывается необходимость более качественного выявления инфляционных рисков в экономике Республики Беларусь и их учета в монетарной политике страны.

В 2008–2011 годах развитие страны характеризовалось серьезными экономическими шоками. Монетарная политика, призванная их сглаживать, в этот период носила противоречивый характер и не всегда своевременно и адекватно реагировала на возникающие проблемы. Одной из важнейших причин этого является, на наш взгляд, недооценка инфляционных рисков при определении характера денежно-кредитной политики и ее инструментов.

Проблемам инфляции и инфляционных рисков в транзитивной экономике посвящены работы таких отечественных и зарубежных ученых как: Л.Н. Красавина, О.В. Рогова [1; 2], В.Н. Усоский [3] и др. В то же время специфические особенности Республики Беларусь и конкретные особенности современного этапа требуют дополнительного рассмотрения данной проблемы. Целью публикации является определение инфляционных рисков в Республике Беларусь для более адекватного их учета при определении направлений монетарной политики в стране и ее инструментов.

Адекватное определение инфляционных рисков и их учет в специфической экономической ситуации экономики Республики Беларусь является не до конца решенной и одной из наиболее актуальных задач. Опасность недооценки инфляционных рисков чревата кризисными экономическими явлениями, в особенности в условиях внешних шоков.

С 1991 г. Беларусь традиционно является страной с высоким уровнем инфляции. Так, например, в только в 2005 году был зафиксирован рекордно низкий для страны показатель инфляции – 106,6%, и, несмотря на определенный прогресс в последующие годы (докризисные) для Беларуси практически всегда был характерен более высокий уровень инфляции, чем в соседних странах.

Это свидетельствует о наличии глубоких внутренних причин и дисбалансов в экономике, не устраняя которые, действуя только методами денежно-кредитной политики, мы добиваемся лишь кратковременных, непрочных результатов. Подтверждением этому служит ситуация, сложившаяся в экономике страны в 2008-2012 гг.

В условиях кризиса Республика Беларусь, так же как и другие страны, предприняла ряд мер по оказанию поддержки реальному сектору экономики. Однако, в силу системных различий, эти меры приобрели специфический, отличный от большинства других стран характер. Если в большинстве стран

основой поддержки стали дополнительные бюджетные расходы и проведение политики, направленной на снижение процентных ставок, то у нас – усиление нестандартного кредитования. При наличии высокого уровня зависимости белорусской экономики от импорта и резком сокращении внешнего спроса (при и без того несбалансированных внешнеторговых операциях) произошло резкое падение валютной выручки, возникло дополнительное давление на валютном рынке. Это привело к необходимости проведения монетарной политики, направленной на рост общего уровня процентных ставок в экономике.

По мере ослабления негативных тенденций возник вопрос о снижении процентных ставок Национального банка. В этот период среди экономистов страны имела место достаточно бурная дискуссия относительно возможностей и целесообразности стимулирования высоких темпов роста ВВП на данном этапе, однако решение о необходимости стимулировании роста и снижения процентных ставок было принято. Отрицательное сальдо платежного баланса, нестандартное кредитование государственных программ, инфляционные и девальвационные ожидания продолжали нарастать, в результате чего к маю 2011 года произошла резкая девальвация национальной валюты.

Таким образом, игнорирование или недооценка объективных факторов, определяющих отсутствие оснований и возможности смягчения монетарной политики в 2010 г., не отменило существования и действия этих факторов. К маю 2011 г. пришлось вернуться к прежним значениям процентных ставок, а в дальнейшем наблюдался их резкий рост. Вынужденно ужесточился подход к ресурсной поддержке со стороны НБ РБ. В результате в начале 2012 г. объемы кредитования экономики резко сократились. Ситуация с инфляцией улучшилась. Достигнув к концу 2012 г. 45 %, ставка рефинансирования вновь стала снижаться и составляет сегодня 30 % [4].

Дальнейшее смягчение монетарной политики страны вновь наталкивается на следующие инфляционные риски:

- риски, заложенные в платежном балансе – ухудшение ситуации в нефтепереработке, недостаточное поступление прямых иностранных инвестиций или кредитов ЕврАзЭС может привести к снижению золотовалютных резервов и спровоцировать дополнительный спрос на иностранную валюту; вероятность снижения цен на сырье и соответственно цен на белорусский экспорт продуктов нефтепереработки;

- риски, возникающие из высоких значений материалоемкости и энергоемкости, что в свою очередь, следует из недостаточной степени реформированности экономики страны;

- риски, возникающие из-за быстрого роста заработных плат при отсутствии адекватного роста производительности труда;

- риски, создаваемые т.н. «денежным навесом» – наблюдаемым быстрым ростом активной части денежной массы;

- наращиванием объемов финансирования государственных программ и соответственно увеличением кредитной активности банков.

До настоящего времени не разрешено противоречие между необходимостью экономического роста и задачами управления инфляцией и

инфляционными рисками в экономике Республики Беларусь. Четкая идентификация инфляционных рисков и определение мер, направленных на устранение их причин, позволит устранить, или смягчить имеющиеся в экономике дисбалансы, что, в свою очередь, позволит достичь более гармоничного экономического развития экономики страны.

Список литературы

1. Красавина Л.Н.. Актуальные проблемы инфляции: системный подход // Деньги и кредит. 2011. № 3.
2. Глазова Е.С., Степанова М.П. Инфляция: эволюция, факторы, государственное регулирование// Финансовый менеджмент. 2010. № 1.
3. Усоский В.Н. Теоретико-методологические основы проведения денежно-кредитной политики в экономике Беларуси. – Пинск.: ПолесГУ, – 2011.
4. Аналитическое обозрение "Основные тенденции в экономике и денежно–кредитной сфере Республики Беларусь", январь-сентябрь 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://www.nbrb.by> (Дата доступа: 25 10. 2012)

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДОВГОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ

Ю.В. Гришина, К.В. Коваленко

Автомобільно-дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет»,
м. Горлівка (Україна)

В статті досліджено питання вдосконалення організаційно-економічного механізму нарощування банками обсягів довгострокових кредитів в Україні.

Постановка проблеми. Сукупність заходів та методів розвитку економіки повинні мати форму єдиного фінансового механізму, який би охоплював економічні та організаційні важелі та інструменти перетворення як на рівні окремих суб'єктів процесу довгострокового кредитування, так і на макрорівні.

Аналіз досліджень та публікацій. Функціонування ринку позикових капіталів сьогодні привертає увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. Зокрема таких, як Р.Г. Габбард, В.М. Геєць, Б.С. Івасів, Р. Міллер, Ф.С. Мишкін, А.М. Мороз, В.Д. Лагутін, М.І. Савлук, які досліджують питання сутності кредитних операцій банку та організації процесу кредитування. М.П. Денисенко, О.Т. Євтух, О.С. Любунь, К.В. Паливода у своїх працях розглядають особливості становлення та перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні.

Але залишається ряд питань, які опинилися поза увагою науковців, зокрема, в Україні недостатньо дослідженими є організаційні аспекти взаємодії суб'єктів ринку довгострокового кредитування та питання формування оптимальної інституційної структури цього ринку.

Метою публікації є здійснення наукового обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо вдосконалення організаційно-економічного механізму нарощування банками обсягів довгострокових кредитів в Україні.

Основні результати дослідження. Покращити інвестиційно-інноваційний клімат у державі можна шляхом забезпечення вливання необхідної маси довгострокових ресурсів в економіку. Враховуючи те, що найактивнішими кредиторами на ринку довгострокового кредитування в Україні є банки, можна відзначити, що проблема нарощування обсягів довгострокових кредитів буде стосуватись і правового поля їх діяльності, і оптимізації ризиків, і багатьох організаційних аспектів (створення спеціальних банківських установ регіонального характеру, запровадження доступу до єдиної електронної картотеки позичальників тощо) [1].

Тому основні економічні та організаційні заходи щодо нарощування обсягів довгострокового кредитування в Україні слід здійснювати за такими напрямками:

- стимулювання розвитку довгострокового банківського кредитування;
- забезпечення правового захисту банків у їх взаємовідносинах із клієнтами;
- вдосконалення системи управління ризиками банків;
- підвищення ефективності банківського моніторингу та ін.

Аналіз праць вітчизняних учених засвідчує, що основною перешкодою для банківських інвестицій у виробничу сферу є пов'язані з нею високі ризики [2; 3]. Це зумовлено загальною економічною нестабільністю в державі, наявністю у підприємств старих боргів, непрозорістю фінансів корпоративних груп тощо. Як наслідок, банківські установи, володіючи вільними кредитними ресурсами, надають перевагу їх розміщенню на міжбанківському ринку або акумулюють значні кошти на кореспондентських рахунках. Тому стимулювання розвитку довгострокового кредитування в Україні на сьогодні є вкрай необхідним. Серед основних стимулів доцільно виділити:

- вдосконалення резервної та нормативної політики з боку НБУ;
- податкове стимулювання;
- державне бюджетне стимулювання.

Суттєвою проблемою при розрахунку обов'язкових резервів є те, що норми резервування «прив'язані» виключно до видів і строковості ресурсів банків і не враховують таких складових, як капіталізація банку та якість його активів. Тому необхідно підтримувати та стимулювати політику в напрямі нарощування якісних показників банківської діяльності.

Наступним кроком щодо стимулювання розвитку довгострокового кредитування має стати запровадження на законодавчому рівні зменшення величини податку на доходи від інвестиційного кредиту або відстрочення їх сплати до завершення інвестиційного проекту. Ця вимога впливає із самої практики господарювання. Оскільки довгостроковий кредит повертається уже після завершення інвестиційного проекту, термін завершення робіт виходить за межі календарного року, а окупність проекту, як правило, настає через декілька років, то ні позичальник, ні кредитор на момент реалізації інвестиційного проекту не мають прибуткових джерел для сплати податків. Ще одним стимулом на державному рівні може стати створення нормативної бази для випуску інвестиційних векселів пріоритетними підприємствами з їх подальшим переобліком у Національному банку. Це сприяло б перерозподілу довгострокових коштів у пріоритетні галузі економіки та дало б змогу вдосконалити систему рефінансування банків під інвестиційні проекти.

Другий напрям шляхів нарощування обсягів довгострокових кредитів пов'язаний із законодавчим підґрунтям та діями держави щодо активізації учасників фінансового ринку.

Із самого визначення довгострокового кредиту впливає, що відбувається передача вільних грошових ресурсів від кредитора до позичальника на загальноприйнятих засадах (платності, зворотності, цільового використання) і,

що особливо характерно для цього виду кредитування, – під заставу (майна, гарантію, поруку) [4].

Третій напрям заходів щодо вдосконалення системи довгострокового кредитування стосується менеджменту кредитних ризиків.

Довгострокове кредитування є особливим видом банківських операцій, що характеризується підвищеним рівнем ризику, оскільки мова йде про довгостроковий період та проблему прогнозування грошових потоків у часі. Тому при управлінні портфелем довгострокових кредитів необхідно застосовувати методику оптимізації ризиків довгострокового кредитування. З огляду на це, вважаємо доцільним дотримання наступних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління ризиками:

1. На етапі видачі довгострокового кредиту, використовуючи загальноприйняті принципи політики «знайте вашого клієнта», здійснювати аналіз кредитної історії позичальника не лише в межах регіону, але й України. У разі виявлення факту неповернення кредиту здійснювати аналіз причин та вимагати звіт аудиторів про діяльність позичальника за останні півроку. Це дасть можливість, використовуючи достовірну фінансову інформацію, проаналізувати кредитоспроможність та спрогнозувати майбутні грошові потоки за проектом.

2. Проводити аудит бізнес-плану запропонованого проекту. Його об'єктами мають бути як цілісний розроблений бізнес-план під конкретний інвестиційний проект, так і окремі його розділи

3. Використовувати надбавки за ризик на ставку відсотка як один із методів компенсації можливих фінансових втрат за проектом. При цьому ми пропонуємо диференціювати обов'язкові надбавки залежно від терміну кредиту, цільового призначення, виду валюти, кредитного рейтингу позичальника та його статусу (юридична, фізична особа).

Крім того, банки активно використовують такий метод оптимізації ризиків, як страхування.

5. Застосовувати показник відношення суми кредиту і вартості майна, що надається під заставу у банківській практиці в Україні на рівні 70% оціночної вартості майна. Таке співвідношення характеризує прийнятну величину ризику, що здатний взяти на себе банк. Оскільки цей показник визначається перед початком кредитування, то його величина може періодично коригуватись залежно від економічної ситуації на ринку [5].

Нарешті, у процесі довгострокового кредитування не меншу увагу слід приділяти моніторингу цільового використання кредиту та моніторингу забезпечення. При проведенні моніторингу цільового використання кредиту банк має перевірити відповідність витрат кредитних коштів цілям, передбаченим у кредитному договорі. При цьому терміни та суми мають відповідати інформації бізнес-плану. Також необхідно здійснювати аналіз змін у фінансово-економічному стані позичальника, виконання ним графіка погашення кредиту, надходження коштів на поточний рахунок тощо.

Другий напрям кредитного моніторингу при довгостроковому кредитуванні стосується перевірки забезпечення за кредитом. У процесі

моніторингу забезпечення особливо важливою є перевірка стану реально наявних предметів застави, умов зберігання, а також ринкової вартості застави.

Висновок. Для створення в Україні цілісної системи довгострокового кредитування треба здійснити ряд заходів, у тому числі:

- завершити розробку та прийняти нові нормативно-правові акти, що визначають порядок довгострокового кредитування житлового будівництва і придбання житла;

- створити органи управління системою довгострокового кредитування на загальнодержавному і регіональному рівнях;

- з метою ефективного сприяння залученню фінансових коштів, у тому числі іноземних інвестицій, і забезпечення реалізації інвестиційних проектів, що мають пріоритетне значення для національної економіки, створити в Україні регіональні інвестиційні центри та загальнодержавний Центр проектного фінансування;

- ввести обов'язкове страхування операцій із власністю;

- прийняти постанови органів влади України про порядок та умови виплати державних житлових субсидій;

- забезпечити швидкий розгляд судових справ, пов'язаних із неповерненням довгострокових кредитів;

- налагодити співпрацю та стабільне функціонування ринку нерухомості, вторинного ринку заставних, ринку земельних ділянок під забудову.

Список літератури

1. Рисін В.В. Залучення заощаджень населення фінансовими посередниками: монографія / В.В. Рисін. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 213 с.

2. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні / О.Д. Вовчак. – Львів: Вид-во Львів. комерц. акад., 2005. – 544 с.

3. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б.Л. Луців. – Тернопіль: Економічна думка; Карт-бланш, 2001. – С. 320.

4. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 608 с.

5. Кредитний ризик комерційного банку: навч. посіб. / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко; [за ред. В.В. Вітлінського]. –К.: Знання; КОО, 2000. – 251 с.

ВПЛИВ КОНСЕРВАТИЗМУ ЕКОНОМІЧНОГО СВИТОГЛЯДУ НА ФІНАНСОВУ ГРАМОТНІСТЬ МОЛОДІ

Л.А. Зюман

ТОВ «ОББ Алфінанц Україна» (Україна)

У статті досліджено стан фінансової грамотності студентів 3-4 курсів, з'ясовано модель їх фінансової поведінки та запропоновано основні напрямки підвищення рівня їх фінансової освіченості.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку суспільства вимагає пріоритетного дослідження культури взаємовідносин громадян з фінансово-кредитними та банківськими установами, оскільки підвищення рівня загальної фінансової грамотності населення здатне не тільки дати потужний поштовх розвитку фінансових інструментів та інститутів, але і забезпечити поступальний рух у всіх сферах соціально-економічного життя.

Актуальність питань низького рівня фінансової грамотності населення особливо зросла в останні десятиліття, коли значно загострилися проблеми нездатності громадян вживати ефективних заходів, спрямованих на захист власного добробуту, та відсутності повноцінних можливостей по вивченню механізмів управління особистими фінансами і сімейним бюджетом.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи формування та оцінки фінансової грамотності досліджено в працях багатьох зарубіжних вчених та фрагментарно висвітлювалися в роботах вітчизняних авторів [1-8]. Аналіз економічної літератури щодо питань фінансової грамотності дає змогу зробити висновок, що в ній не була об'єктом спеціального вивчення фінансова освіченість молоді, яка формується під впливом традиційних для України етичних норм та батьківських патернів з соціалістичними принципами розподілу матеріальних благ.

Серед зарубіжних дослідників сфери персональних фінансів варто виділити Р.Кіосакі (джерела отримання доходів), Б.Шефера (алгоритм створення багатства), Дж.Клейсона (основні закони грошей), В.Савенок (проблеми управління персональними фінансами), В.Авденін (створення особистого капіталу та фінансове планування).

В Україні аспекти формування фінансової грамотності населення як одного із пріоритетів державної політики на сучасному етапі розглядає Д.Радзішевська [6], можливі шляхи підвищення фінансової грамотності населення в Україні з урахуванням кращого зарубіжного досвіду окреслює Т.Кізіма [2], фінансовий стан і фінансову культуру студентів досліджують Ю.Кушнір та Є.Лавренюк [4], особливості фінансової поведінки молоді української економічної людини з'ясувала В.Мяленко [5].

Важливим кроком у підвищенні рівня фінансової освіченості молоді на загальнодержавному рівні стало впровадження Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України, Національним банком України та Агентством США з

міжнародного розвитку (USAID) дослідно-експериментального освітнього проекту з підвищення рівня фінансової грамотності української молоді, який розрахований на сім років та викладатиметься у загальноосвітніх навчальних закладах для учнів 10-х класів протягом 2012-2013 навчального року.

Мета статті – з'ясувати рівень фінансової освіченості студентів та визначити основні напрямки її підвищення.

Досягнення цієї мети передбачає вирішення ряду **завдань**, які визначають структуру наукової роботи:

- 1) визначити найбільш актуальні цілі та бажання у студентів;
- 2) виявити рівень фінансової грамотності та обізнаності з типами фінансових послуг;
- 3) з'ясувати модель фінансової поведінки студентів щодо ведення особистого бюджету (облік власних доходів та витрат), заощаджень та управління боргами (наявність особистого фінансового плану).

Основні результати дослідження. Для досягнення поставленої мети спочатку визначимо поняття «фінансова грамотність». Під фінансовою грамотністю населення Т.Кізима [2] розуміє сукупність світоглядних позицій (установок), знань і навиків громадян щодо ефективного управління особистими фінансами та здатність компетентно застосовувати їх у процесі прийняття фінансових рішень [2, с.65].

О.Ковтун [3] вважає, що фінансова грамотність – це здатність громадян України ефективно управляти особистими фінансами; здійснювати короткострокове і довгострокове фінансове планування та облік витрат і доходів домогосподарства; оптимізувати співвідношення між заощадженнями і споживанням; розбиратися в особливостях різних фінансових продуктів і послуг, мати актуальну інформацію про стан фінансового ринку; приймати обґрунтовані рішення щодо фінансових продуктів і послуг, а також усвідомлено нести відповідальність за такі рішення; компетентно планувати і здійснювати пенсійні нагромадження [3, с.239].

Узагальнення підходів дає змогу визначити фінансову грамотність як сукупність знань, умінь та навичок, необхідних для прийняття усвідомлених рішень при короткостроковому та довгостроковому плануванні та управління ризиками впродовж всього життя. Фінансово грамотною є та людина, яка має і розуміє свій фінансовий план, який є основним інструментом управління особистими фінансами.

У межах нашого дослідження ми вивчали рівень фінансової освіченості молоді віком 18-20 років. У дослідженні взяли участь 35 студентів Чорноморського державного університету імені Петра Могили.

Процедура опитування полягала в тому, що респондентам була запропонована напівзакрита анкета, мета якої – з'ясувати наявність особистого фінансового плану, визначити пріоритетні цілі та бажання та схарактеризувати рівень обізнаності з типами фінансових послуг. Згідно з логікою наукових досліджень були обрані методи суцільної вибірки та анкетування. Аналогічні дослідження були проведені й в навчальних закладах міста Києва та міста Тернополя.

Дослідженням встановлено, що 100% (35) респондентів не мають особистого фінансового плану, проте 66% (23) студентів планують його скласти.

Для вивчення поведінки споживачів респондентам поставили запитання про існуючі цілі й бажання та їх оптимальні способи реалізації. 74% (26) респондентів бажають мати гідний рівень життя у пенсійному віці, при цьому 71% (25) бажає мати власне житло, 60% (21) – бути фінансово захищеними та планомірно створювати власний капітал. 51% (18) опитаних планують мати фінансовий захист сім'ї та оптимальний медичний захист. В останню чергу 37% (13) хочуть бути захищеними у разі переривання процесу отримання доходів. Позитивним є те, що даний показник респонденти виділяють після першочергового як планомірне створення власного капіталу, розуміючи поняття «резервний капітал». 9% (3) респондентів виділили власні цілі та бажання.

Дані відповідей на третє питання про необхідність в додатковій інформації щодо фінансових послуг розходяться з попередніми: лише 29% (10) респондентів задумуються про вплив пенсійної реформи на молодь та забезпечення гідного рівня життя в пенсійному віці. Переважна більшість 74% (26) респондентів планують мати персональний фінансовий план та вести особисту/сімейну бухгалтерію для організації фінансового захисту себе/сім'ї. Проте 57% (20) – найбільше зацікавлені лише у створенні власного капіталу, що можна пояснити необхідною потребою в безпеці відповідно до піраміди потреб Маслоу [8].



Рис. 1. Модель фінансової поведінки студентів

Відсутність інтересу у частини студентів (57%) до фінансових послуг можна пояснити низкою причин, а саме: браком коштів для здійснення інвестицій, слабкою довірою до фінансової системи взагалі або простим нерозумінням того, як користуватися фінансовими послугами.

Модель фінансової поведінки студентів щодо ведення особистого бюджету (облік власних доходів та витрат), заощаджень та управління боргами (наявність особистого фінансового плану) представимо у числовому виразі на рис 1.

74% (26) респондентів планують мати персональний фінансовий план та вести особисту/сімейну бухгалтерію для організації фінансового захисту себе/сім'ї.

57% (20) – зацікавлені лише у створенні власного капіталу.

49% (17) виявили зацікавленість в отриманні додаткової інформації про оптимальні способи реалізації власних цілей та бажань на вищеперераховані питання.

40% (14) – задумуються про вплив пенсійної реформи на молодь та забезпечення гідного рівня життя в пенсійному віці.

31% (11) – необхідна консультація у виборі банківської установи для придбання послуги.

28% (10) анонімних анкет.

26% (9) – вважають за необхідність отримати інформацію про податкові та соціальні пільги та додатковий капітал на майбутнє.

17% (6) – порекомендували скористатися послугами незалежного фінансового консультанта, записавши контактні дані своїх знайомих та друзів.

3% (1) – не обрали жодного із запропонованих варіантів.

Якщо узагальнити особливості сприйняття дій, пов'язаних із веденням особистого бюджету, заощадженнями та управління боргами, можемо дійти висновку, що облік власних доходів та витрат і наявність особистого фінансового плану вважаються діями конструктивними та довгостроковими, проте проблемними. Таке уявлення можна пояснити складним періодом становлення фінансової незалежності від батьківської сім'ї, недостатньою усвідомленістю необхідності формування економічної культури через поверхневе розуміння її сутності, несформованістю особистісних економічних інтересів та нерозумінням ролі економічної свободи як основи самореалізації особистості у професійній діяльності і повсякденному житті.

Висновок. Дане дослідження зроблене з метою стимулювати виробленню навичок, які необхідні студентам для розуміння фінансових продуктів та послуг, які їм пропонуються, і реалізації своїх прав як фінансових споживачів.

З огляду на важливість висвітленого в статті питання та вплив молоді як економічно активного населення на перспективи розвитку держави в майбутньому, проблема потребує обов'язкового подальшого наукового аналізу з визначенням ресурсів створення загальнодержавної освітньої програми з основ фінансової грамотності.

Подальше дослідження питання підвищення фінансової грамотності молоді потребує більш детального вивчення практики роботи в цьому напрямі інших країн світу, інтеграції у фінансову освіту практичних курсів та залучення в освітній процес професійних учасників фінансових ринків.

Враховуючи стійкий інтерес частини студентів (49%) відвідувати семінар з управління персональними фінансами, доцільним є введення в навчальні освітні програми вузів таких дисциплін, як «Управління особистими (сімейними) фінансами», «Управління особистим інвестиційним портфелем» тощо, що дасть можливість майбутнім випускникам – спеціалістам з повною вищою освітою – сформуванню відповідних практичних навиків та активно впливати на формування власного добробуту і підвищувати свій життєвий рівень.

Список літератури

1. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки [Електронний ресурс] – Режим доступу:

http://finrep.kiev.ua/download/finlit_survey_6dec2010_ua.pdf – Назва с титул. екрану

2. Кізима Т. Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії [Електронний ресурс] – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vtneu/2012_2/2_2012/06Kiz.pdf – Назва с титул. екрану

3. Ковтун О.А. Підвищення рівня фінансової грамотності як фактор активізації фінансової діяльності домогосподарств [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Prom/2012_1/Kovtun.pdf – Назва с титул. екрану

4. Кушнір Ю.Б., Лавренюк Є.С. Фінансовий стан та фінансова культура студентів III курсу [Електронний ресурс] – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2008_26/statti/2_6.htm – Назва с титул. екрану

5. М'яленко В.В. Психоемоційний комплекс у структурі фінансової поведінки молоді [Електронний ресурс] – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppp/2008_8/26%20-%20Mialenko.htm – Назва с титул. екрану

6. Радзішевська Д.В. Підвищення фінансової грамотності населення України як один із пріоритетів державної політики на сучасному етапі [Електронний ресурс] – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2011_1/txts/Radzishevaska.pdf – Назва с титул. екрану

7. Слюсаренко Н.В., Філончук З.В. Сучасні економічні цінності та їх роль у формуванні економічної культури учнів [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pedalm/texts/2011_12%20_3/001.pdf – Назва с титул. екрану

8. Теорія мотивації Абрахама Маслоу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org> – Назва с титул. екрану

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

А.В. Кокуш, к.ф.н.,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Университета им. С.Ю. Витте,
г. Москва (Российская Федерация)

В статье рассматриваются актуальные вопросы поведения потребителей в условиях инновационной экономики.

Постановка проблемы. Поведение потребителя, как деятельность по получению и распоряжению продуктами, услугами и информацией в условиях инновационной экономики имеет ряд специфических черт. Данная специфика распространяется также на процессы принятия решений, предшествующих покупке.

Анализ исследований и публикаций. Проблемам поведения потребителей в современной экономике посвящены работы таких отечественных и зарубежных ученых как И.А. Арташина, В.Ф. Исламутдинов, О.М. Меликян, Н.Г. Федько, В.П. Федько, Д. Энджел, Р. Блэкуэл, П. Минард.

Целью публикации является обоснование проблем, связанных с влиянием постиндустриального общества на поведение потребителей, поиск путей их решения.

Основные результаты исследования. Последние десятилетия характеризуются существенным ростом количества и качества информационных технологий, возрастанием роли теоретического знания. Слово «инновация» прочно вошло в лексикон экономистов и политиков. Появились новые термины – «инновационная экономика», «инновационный менеджмент», «инновационные технологии» и т.п. Инновация – это нововведение, обеспечивающее рост эффективности продуктов, востребованных рынком.

С учетом сказанного, инновации являются существенным фактором маркетинговых программ. Однако, традиционно этот фактор недооценивается. Значительная часть новых товаров, которые появляются на рынке, не выдерживают конкуренцию и терпят фиаско.

На уровне микромаркетинга значительная часть средств расходуется на создание товаров и услуг, которые в основном отвергаются потребителями.

По указанной причине общество (не говоря уже о предпринимателях) несет существенные потери, т.к. многие товары могли быть востребованы обществом, но без должного продвижения не могут закрепиться на рынке.

Определенные проблемы при внедрении инноваций встречаются и в морально-этической сфере. Это вызвано тем, что происходит внедрение уже даже не только нового товара или услуги, а определенного нового образа

жизни, образа мышления. (вспомним пресловутая критика штрих-кодов отдельными религиозными экстремистами).

Главная цель маркетинговых действий в области инновационной экономики и внедрения новинок – навязывание людям новой реальности. И только укоренившиеся в культуре товары становятся экономически эффективными и прибыльными.

С точки зрения макроэкономики также существует ряд проблем, которые помогли бы решить инновации. Хорошо известно, что еще совсем недавно фирмы увеличивали свои доходы, развиваясь экстенсивно, проще говоря, увеличивая количество выпускаемых товаров. С учетом замедления роста населения в развитых странах внедрение инновация становится решающим фактором увеличения прибыли.

Другой причиной важности инноваций является то, что это главное условие лидерства компании на рынке. Успешная разработка и внедрение нового продукта является прямым гарантом высокой конкурентоспособности предприятия. Причем высокая планка конкурентной борьбы требует не только новых продуктов, но и новых идей – от упаковки товаров до оформления витрин.

Для успешного внедрения инноваций необходимо создание их типологии. Одну из систем классификации предложил Т. Робертсон [1]. В соответствии с его классификацией инновации делятся на:

1. Непрерывные;
2. Динамически непрерывные;
3. Прерывные.

Непрерывные инновации – модифицированные уже существующие продукты. Не оказывает негативного воздействия на сложившиеся стереотипы поведения.

Динамически непрерывные новшества – создание нового товара, который не изменяет сложившиеся нормы поведения.

Прерывные инновации – совершенно новые товары, тотально меняющие модели потребительского поведения.

Новые информационные технологии являются прерывными инновациями, поскольку в корне меняют поведение потребительское поведение (например, покупки товаров не выходя из дома).

Наиболее прибыльными являются непрерывные или динамически непрерывные инновации, поскольку внедрение подобной продукции не требует особых затрат для разъяснения потребителю необходимости и особенностей использования нового товара или услуги.

Для инновационного продукта характерны 2 основные составляющие: физические и информационные факторы. Инновационный товар, рассматриваемый современным потребителем как набор определенных физических характеристик вряд ли будет пользоваться спросом.

Потребитель, в первую очередь должен принять общую концепцию продукта, которая определяет его ожидания относительно целого ряда свойств: физических, информационных, условий доставки и т.д.

Для преодоления, превосходства ожиданий потребителя создается расширенная концепция продукта, которая обеспечит дополнительную прибыль.

Эверет Роджерс вычленяет несколько показателей, от которых зависит успех нового продукта [2]:

1. Относительные преимущества.
2. Совместимость.
3. Сложность.
4. Возможность испытать продукт.
5. Заметность.

Говоря об **относительности преимущества**, необходимо ответить на вопрос: будут ли восприняты потребителями нововведения. Особое внимание следует обратить на то, что речь не идет об объективных характеристиках продукта, а о некоей существенной потребности покупателей.

Совместимость является важным и, вероятно, самым проблемным фактором принятия инновации потребителем, т.к. совместимость – это сочетаемость потребительских свойств товара с образом жизни, этическими нормами и жизненными установками покупателя.

Сложность товара – это степень быстроты и доступности понимания потребительских свойств товара и, что немаловажно, сложности его применения потребителем. Чем сложнее в применении товар – тем меньше вероятность его коммерческого успеха у потребителей.

Испытание товара – необходимое условие его успешности. Для этого подходит распространение рекламных образцов, предоставление демо-версий компьютерных программ и т.п.

Заметность – очевидность результатов использования новинки для потенциальных потребителей. Это достигается, в частности, привлечением к использованию и рекламе инноваций знаменитых людей.

Огромное значение в успешном продвижении инноваций занимает публик рилейшнз. PR рассматривается современными маркетологами как существенная часть финансовой и производственной деятельности корпораций. Причем данный вид деятельности имеет главное значение именно в коммуникативной деятельности, оказывающей влияние на принятие новинки обществом.

При разработке маркетинговых стратегий необходимо учитывать также неоднородность общества в его готовности принимать инновации. Ведущими потребителями инноваций являются новаторы, потребители готовые легко принимать новшества. Целью маркетинговой стратегии должно быть привлечение к новаторству целевой аудитории нового товара.

Вывод. Успешная маркетинговая стратегия по внедрению инноваций в современном обществе может быть реализована в случае учета фундаментальных изменений, происходящих в современном обществе, требует развитие у потребителей новаторского стиля мышления и расширения целевой аудитории, готовой принимать инновации. С одной стороны, формирование информационного общества облегчает восприятие потребителями новых

товаров, с другой стороны требует от маркетологов разработки новых форм влияния на поведение потребителей.

Список литературы

1. T. Robertson. "The process of innovation" *Journal of marketing* (Jan. 1967), 14 – 19/
2. E. Rogers "Diffusion of innovations" New York? 1983
3. И. А. Арташина Поведение потребителей: Учебное пособие. – Н. Новгород, 2003. – 104 с.
4. О.М. Меликян Поведение потребителей: Учебное пособие – М., 2006, - 260 с.
5. Н.Г. Федько, В.П. Федько Поведение потребителей: Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс. 2006, - 352 с.
6. Д. Энджел, Р. Блакуэлл, П. Миниард. Поведение потребителей – СПб: ПитерКом, 1999.. – 788 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

А.А. Седых

ГНИУ Белгородский государственный университет,
г. Белгород (Российская Федерация)

Л.В. Седых

Белгородский университет кооперации, экономики и права,
г. Белгород (Российская Федерация)

В данной статье обоснована необходимость аудита основных средств, исследуется порядок его проведения. Большое внимание уделено аудиту первичных документов учета основных средств, соблюдению действующего законодательства о налогах.

Постановка проблемы. Переход к рыночным отношениям в России заставил экономически активное население по-новому взглянуть на многие проблемы управления и контроля. Контроль остаётся одним из важных элементов рыночной экономики, причём, действуют системы как государственного, управленческого, так и независимого контроля, позволяющие обеспечить необходимой информацией все уровни управления

Анализ исследования и публикаций. Проблеме изучения аудита движения основных средств посвящены работы таких авторов, как: Андреев В.Д. [1], Белуха Н.Т. [2], Булыга Р.П., Данилевский Ю.А., Кочинев Ю.Ю. [3], Ремизов Н.А., Старовойтова Е.В., Шапигузов С.М. и др.

Цель: изучение вопросов аудита основных средств и нематериальных активов на предприятии. Выявление методов и способов ведения аудиторских проверок на исследуемом предприятии и разработка рекомендаций по их совершенствованию.

Основные результаты исследования. При проведении аудиторской проверки учета основных средств прежде всего необходимо проверить, как ведется аналитический учет основных средств. Такой учет организуется по отдельным объектам, каждому из которых присваивается инвентарный номер на весь период его эксплуатации. Пообъектный учет ведется в инвентарных карточках или книгах. Аудитору необходимо проверить, как ведутся карточки или книги, а также правильность присвоения шифра амортизационных отчислений и наличие всех справочных данных.

Следует проверить: нет ли объектов основных средств, по которым не ведутся инвентарные карточки, и предложить восстановить на такие средства инвентарные карточки.

Отдельно следует проверить состояние учета основных средств в местах их размещения (в эксплуатации, на складе, в ремонте и т.д.). Для этого аудиторы должны также установить правильность ведения инвентарного списка основных средств (типовая форма № ОС-13), соответствие данных

аналитического учета записям на счете 01 “Основные средства”, регулярность взаимной сверки данных бухгалтерского учета.

Основными источниками информации об основных средствах служат первичные документа: акты приема-передачи в эксплуатацию основных средств, накладные на внутренне перемещение и др.

Проверка правильности ведения аналитического учета может быть сплошной или выборочной.

Важным моментом в организации аналитического учета является качественное и своевременное проведение их инвентаризации. Аудитор проверяет, как была проведена последняя инвентаризация, какие были выявлены ошибки и как они исправлены. Если инвентаризация основных средств не проводилась более 2-3 лет, то аудитор может потребовать ее проведения. Это позволит более качественно провести последующую проверку и уменьшить аудиторский риск.

Синтетический учет движения основных средств и их износа ведется в журналах-ордерах № 13, 10 и 10/1.

При расхождении между данными аналитического и синтетического учета нужно выяснить их причины и виновных в этом должностных лиц, определить последствия и внести предложения по устранению выявленных недостатков.

Особо тщательно надо проверить полноту и своевременность проведения инвентаризации основных средств, а также инвентаризационные описи и приложенные к ним протоколы заседания инвентаризационных комиссий, сличительные ведомости, ведомости результатов последней инвентаризации, решения руководства организации по итогам ее проведения и правильность отражения результатов инвентаризации в бухгалтерском учете. Такая проверка аудитору крайне необходима для того, чтобы убедиться, насколько можно доверять результатам внутреннего контроля, чтобы скорректировать аудиторский риск и, соответственно, аудиторские процедуры.

В ходе проверки рекомендуется проведение контрольной инвентаризации или, хотя бы, осмотра отдельных объектов основных средств (в местах их постоянного или временного хранения), особенно арендуемых основных средств, так как на практике часто используют фиктивные договоры для начисления арендной платы с целью увеличения себестоимости продукции и присвоения средств. Вопросы проверки операций по поступлению основных средств относятся к значимым областям аудита, оказывающим существенное влияние на достоверность финансовой (бухгалтерской) отчетности [1].

Поступление основных средств есть не что иное, как ввод в эксплуатацию и оприходование вновь полученных объектов основных средств. Основные средства поступают в организацию в результате:

- 1) приобретение за плату;
- 2) поступление в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации;
- 3) получение по договору дарения (безвозмездно):

4) строительство и изготовление собственными силами (хозяйственный способ)

5) в обмен.

Приступая к аудиту поступления основных средств, следует провести формальную проверку первичных учетных документов с точки зрения оформления их в соответствии с установленными правилами.

В организациях проверяется: использует ли организация унифицированные формы первичной учетной документации; заполнены ли все реквизиты этих документов; наличие и подлинность подписей лиц, ответственных за оформление; места размещения и эксплуатации основных средств; наличие приложений технической документации; указан ли присвоенный объекту инвентарный номер; открыта ли на данный объект инвентарная карточка или инвентарная книга и порядок их заполнения (отметки о присвоенном инвентарном номере, сроке полезного использования, способе начисления амортизации, наличие справочных данных, отметки о проведенных переоценках и др.) [3].

Также необходимо проверить вопросы обеспечения сохранности основных средств: назначены ли приказом руководителя организации материально ответственные лица, отвечающие за сохранность основных средств; заключены ли с ним письменные договоры; порядок ведения аналитического учета объектов основных средств материально ответственными лицами; созданы ли в организации условия для обеспечения сохранности основных средств. Особое внимание обращается на документальное оформление приема основных средств после ремонта, реконструкции и модернизации (ф. № ОС-3), наличие записей в инвентарных карточках об изменениях по объекту в результате выполненных работ [2]

На основании акта ф. № ОС-1 и приложенных документов устанавливается источник поступления основных средств и проверяется:

- правильность формирования первоначальной стоимости объекта;
- порядок отражения указанных операций на счетах бухгалтерского учета.

Одним из важных вопросов аудита поступления основных средств является проверка соблюдения действующего законодательства о налогах, в частности, налога на добавленную стоимость. Если организация приобрела основные средства за плату, аудитор должен проверить правильность отражения НДС на счетах бухгалтерского учета.

Методом прослеживания устанавливается: выделен ли НДС в договоре, в первичных документах поставщиков, в расчетных документах организации; имеется ли счет-фактура на приобретенные основные средства; используется ли в учете счет 19/1 «Налог на добавленную стоимость при приобретении основных средств» [4].

Вывод. Аудит операций с основными средствами дает информацию о достоверности данных бухгалтерского учета о наличии и движении основных средств в организации. Аудиторская проверка является достаточным

основанием для формирования мнения о достоверности бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности за рассматриваемый период

Список литературы

1. Андреев В.Д., Практический аудит.-М.: Экономика, 2001 г.
2. Белуха Н.Т. Аудит: Учебник. - К.: Знания, 2000 г.
3. Кочинев Ю.Ю., Аудит.-М.: Питер, 2002 г.
4. Соколова Е.Н., Практический аудит. - М.: ЮНИТИ, 2006 г.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

І.М. Балік

Наук. керівник доц. **А.К. Мідляр**

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету,

м. Вінниця (Україна)

В даній статті досліджено стратегії планування закупівельної діяльності торговельного підприємства, а також розглянуто відповідні стратегії розподілу.

Постановка проблеми. У процесі управління закупівлею товарів завжди ставиться перед торговельним підприємством одне просте питання: «Яка величина закупівлі товарів буде оптимальною для підприємства?». І дане питання потребує ефективного вирішення, адже без відповіді на нього підприємство не зможе нормально функціонувати.

Актуальність теми. Діяльність підприємства по закупівлі товарів є важливою і в сучасних умовах ринкових відносин набуває особливого значення, а також є основою ефективної роботи підприємства. Закупівельна діяльність є дуже комплексною, адже пов'язана з функціональними видами діяльності на підприємстві і з зовнішнім оточенням. Тому, даний вид діяльності є одним із стрижневих питань в організації господарювання підприємства.

Аналіз останніх публікацій. Дослідженням даної проблематики займалися такі відомі науковці, як: Бланк І.А., Мазаракі А.А., Марцин В.С., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М., Апопій В.В., Коноваленко В.М. та інші.

Метою статті є дослідження стратегії планування закупівельної діяльності торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розпочнемо із визначення «управління закупівельною діяльністю». Управління закупівельною діяльністю – це система принципів та методів обґрунтування, прийняття та реалізації рішень щодо кількісних та якісних характеристик товарних ресурсів, які відповідають запитам цільової групи покупців та забезпечують для торговельного підприємства отримання цільового обсягу торговельного прибутку [1].

В сучасних ринкових умовах підприємство самостійно обирає стратегію своєї діяльності на ринку, в тому числі стратегію управління закупівельною діяльністю.

Підприємства керують закупівельною діяльністю в процесі управління товарним портфелем за такими етапами:

1. Планування закупівельної діяльності,
2. Організація закупівельної діяльності,
3. Контроль закупівельної діяльності,
4. Регулювання закупівельної діяльності [2].

Основною метою планування закупівельної діяльності є забезпечення ритмічного надходження товарів на торговельне підприємство в необхідних обсягах і асортименті.

Плановий обсяг закупівлі товарів визначається з врахуванням планового обсягу надходження товарів на підприємство. Різниця між цими показниками полягає в тому, що обсяг надходження товарів розраховується у роздрібних цінах, а обсяг закупівлі товарів – в оптових [3].

Розрахунки планового обсягу закупівлі товарів проводяться окремо за кожною товарною групою, а потім узагальнюються на підприємстві. Плановий обсяг закупівлі товарів визначає загальну потребу підприємства в товарних ресурсах у цілому на плановий період.

Під час планування процесу закупівельної діяльності необхідно визначити її стратегію, врахувавши такі показники, як: привабливість ринків сировини, матеріалів і комплектуючих та положення на цих ринках серед інших закупників.

Розглянемо сучасні стратегії в маркетингу закупівель:

- вибір глобальних постачальників;
- вибір одиничних постачальників;
- модульні поставки, закупівля модулів;
- комплексний функціонально-вартісний аналіз.

Стратегія вибору глобальних постачальників – закупівля може організовуватися на міжнародних ринках. При даній стратегії спостерігаються такі переваги, як: асортимент закупівель розширюється, гарантованість постачання підвищується, також зростає конкуренція постачальників, а при нормальних умовах імпорту розширюються й можливості цінової економії.

Стратегія одиничних постачальників – поставка декількох видів товарів тривалий час здійснюється одним постачальником. Вибір даної стратегії сприяє скороченню кількості постачальників з метою зниження витрат із закупівлі й логістики. При цьому обираються великі, найбільш конкурентоспроможні й спеціалізовані постачальники.

Метою даної стратегії є скорочення витрат із закупівлі та логістики. Таку стратегію доцільно використовувати, якщо:

- постачальник іде на цінові уступки, надає широкий спектр послуг, вигідні умови оплати за товар;
- співробітництво з обраним постачальником дає більшу користь, ніж з іншими потенційними партнерами;
- досягнуто взаєморозуміння між підприємством-закупником і певним постачальником, ефективної взаємодії у питаннях маркетингу, логістики, інформаційних технологій.

Недоліки стратегії:

- ціни продажу через певний проміжок часу можуть перестати бути конкурентоспроможними;
- збільшується ризик перебоїв у поставках;
- зростає залежність від єдиного постачальника.

Стратегія «закупівлі модулів» - це різновид стратегії з орієнтацією на скорочення кількості постачальників та обмеження числа товарів, що закуповуються та стосується не окремих видів товарів, а цілих комплексів – модулів поставок.

Перехід від закупівель окремих видів товарів до закупівлі модулів можливий за таких причин:

- якщо метою є зменшення глибини асортиментних ліній власних закупівель;
- необхідно скоротити витрати часу;
- необхідно зменшити кількість постачальників;
- гнучкий та персональний підхід до головних постачальників дозволяє закупнику краще реагувати на зміни ринкового середовища.

Стратегія комплексного функціонально-вартісного аналізу реалізує метод планомірного й систематичного дослідження функцій даного товару та визначення умов, що забезпечують роботу необхідних функцій з мінімізацією витрат [4].

Обрана стратегія закупівель має відповідати стратегії розподілу, яку обирає підприємство. Розглянемо види стратегій розподілу:

1. Конкурентна стратегія закупівель – найкраще підходить інтенсивному розподілу з боку постачальника. Дану стратегію вибирає для себе підприємство, яке реально оцінивши обмеженість своїх можливостей і своє місце серед інших підприємств-закупників, обирає для себе одного великого постачальника і закуповує у нього найбільш популярні види й модифікації товарів. Звичайно, дане підприємство працює на рівні конкурентних цін, використовуючи недорогий транспорт, звичайні умови оплати і будь-яка спроба атакувати конкурентів ризикована, тому що це загрожує викликати відповідні активні реакції конкурентів.

2. Ексклюзивна стратегія закупівель – демонструє особливі відносини з постачальниками та постачання ексклюзивних (престижних) товарів обмеженому колу торговців. Підприємство-закупник постійно закуповує великі обсяги товарів у певного постачальника (не менше 20% від загального обсягу виробництва постачальника). Звичайно, постачальник у такому випадку є, в деякій мірі, залежним від підприємства-закупника, але також формуються особливі відносини з постачальником, що має популярність у комерційному бізнесі та прихильність споживачів.

3. Селективна стратегія закупівель – є перехідною між двома іншими стратегіями закупника – інтенсивною й ексклюзивною та передбачає закупівлю тільки тих товарів, які потрібні серед запропонованого списку (переліку) товарних пропозицій. Селективність проявляється у виборі відособлених асортиментів закуповуваних товарів, у специфіці вимог до їхньої якості та ін. Арсенал мотивації постачальника може бути такий як і у ексклюзивної стратегії, але інструментарій використовується не так активно й не повністю [2].

Закупівельна діяльність підлягає контролю та регулюванню, які є заключним етапом підсистеми управління закупівельною діяльністю.

Контроль закупівельної діяльності проводиться за наступних напрямках:

- аналіз якості співпраці підприємства з постачальниками;
- аналіз конкурентоспроможності товарного портфелю постачальників;
- контроль виконання плану постачання товарів;
- аналіз відповідності кількості та якості товарів, що надходять;
- контроль за своєчасним надходження коштів за сплату штрафів;
- контроль виконання плану закупівлі товарів.

Регулювання закупівельною діяльністю рекомендуємо проводити за наступних напрямках:

- правове регулювання,
- внутрішньофірмове регулювання.

Правове регулювання має здійснюватися за допомогою законів та інших правових актів, а саме, договорами на поставку товарів с постачальниками.

Внутрішньо фірмове регулювання включає: раціональний розподіл прав та обов'язків із закупівлі товарів між працівниками підприємства; закріплення вищевказаного в Посадових інструкціях і Положеннях про функціональні підрозділи; погоджена робота всіх ланок, що беруть участь у закупівельної діяльності; усунення відхилень від плану закупівлі товарів від норми; своєчасне поповнення товарного портфелю підприємства необхідними товарами [4].

Висновок. Отже, управління закупівельною діяльністю – це система принципів та методів обґрунтування, прийняття та реалізації рішень щодо визначення кількісних та якісних характеристик товарних ресурсів. Закупівельна діяльність є одним із основних питань організації торговельного бізнесу, оскільки закладає підґрунтя усіх показників господарювання. І використовуються такі сучасні стратегії в маркетингу закупівель, як: вибір глобальних постачальників, вибір одиничних постачальників, модульні поставки (закупівля модулів), комплексний функціонально-вартісний аналіз.

Список літератури

1. Єр'оміна Л.О. Процес управління закупівельною діяльністю торговельних підприємств у сучасних умовах господарювання / Єр'оміна Л.О. // Придніпровський науковий вісник. Серія «Економіка» – 2010. – № 107/174. – С.30 – 34.

2. Коноваленко В. М. Закупівельна діяльність підприємства в логістичній системі товароруху / В.М. Коноваленко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №4. – С.54 – 59

3. Богацька Н.М. Організація внутрішнього руху товарних запасів в підприємстві // Вісник КНТЕУ. – К.: 2005. – С.74–79

4. Маркетингове управління закупівельною діяльністю у торговельних підприємствах [Електронний ресурс] – Режим доступу:

http://www.rusnauka.com/NIO_2007/Economics/18116.doc.htm – Назва з титул. екрану

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Ю.В. Гришина, Т.В. Боднар
Автомобільно-дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет»,
м. Горлівка (Україна)

В даній статті проведено теоретичний огляд поняття "продуктивність праці", а також розглянуті основні шляхи підвищення продуктивності праці персоналу на підприємствах.

Постановка проблеми. Однією з головних та найважливіших загальногосподарських та галузевих функцій в умовах вітчизняних ринкових реалій є раціональне використання трудових ресурсів на всіх рівнях національної економіки, що сприяє виготовленню конкурентоспроможної продукції, поліпшенню економічної діяльності і зростанню прибутків працівників. Реалізація цих завдань є неможливою без підвищення продуктивності та ефективності праці. Тому вивчення даного питання в сучасних умовах господарювання, безумовно, є актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій. З огляду на це виникає потреба у дослідженні продуктивності праці, як чинника зростання ефективності діяльності підприємства. Вагомий внесок у дослідження категорії «продуктивність праці» зробили такі вчені-економісти: І.В. Багрова, Д.П. Богиня [1], І.М. Бойчик [2], А.Б. Бушен, А.К. Гастев, Ф.В. Горбонос [3], К. Маркс, Н.Ф. Павленчик [3], В.А. Складєвська [4], А. Сміт, О.К. Харченко, Г.В. Черевко та ін.

Метою роботи є аналіз та вивчення шляхів, які сприяють підвищенню продуктивності праці персоналу на підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

1. Здійснити теоретичний огляд поняття «продуктивність праці».
2. Визначити шляхи підвищення продуктивності праці персоналу на підприємствах.

Основні результати дослідження. В економічній літературі й господарській практиці для оцінки результативності трудової діяльності використовують категорію "продуктивність праці". Сучасною економічною наукою доволі повно викладені основні теоретичні засади визначення та використання резервів підвищення продуктивності праці на засадах впровадження передових технологій, вдосконалення організації, підвищення мотивації працівників

У визначенні продуктивності праці вихідною категорією є праця, витрачена на виробництво продукції, яка, в свою чергу, складається з:

— живої праці — використаної безпосередньо в даний момент у процесі виробництва;

— минулої праці — уречевленої у раніше створеній продукції, яка використовується тією чи іншою мірою для виробництва нової продукції (сировина, матеріали, енергія — повністю, машини, споруди тощо — частково) [5, с. 263].

В загальному розумінні продуктивність праці характеризує її результативність (плідність), тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних з використанням трудових ресурсів підприємства. У вузькому розумінні рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляються одним працівником за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік) або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання робіт чи послуг) [2, с. 125].

Під продуктивністю праці як економічною категорією слід розуміти ефективність трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ [1, с. 3-6].

Фактори, що впливають на продуктивність праці, можуть бути об'єднані в три групи [4, с. 11]:

1. Матеріально-технічні. Пов'язані з використанням нової техніки, впровадженням нових технологій, видів сировини і матеріалів.

2. Організаційно-економічні. Визначаються рівнем організації праці, виробництва і управління.

3. Соціально-психологічні — соціально-демографічний склад трудових колективів, їх рівень підготовки, трудової дисципліни, морально-психологічний клімат у колективі і т.д.

4. Природні і суспільні умови, в яких протікає праця.

Ці фактори комплексно впливають на підвищення або зниження продуктивності праці. Виявлення впливу кожного з них необхідно для планування конкретних заходів щодо підвищення продуктивності праці на підприємстві.

Підвищення продуктивності праці означає економію сукупної праці (живої та уречевленої), що витрачається на вироблення продукції, зменшення всього матеріалізованого в продукті робочого часу.

Підвищення рівня продуктивності [3, с. 320]:

- є єдиним джерелом збільшення обсягів виробництва продукції;
- приводить до скорочення затрат живої праці на виробництво продукції, а відтак — економії робочого часу;
- створює передумови для скорочення тривалості робочого дня, робочого тижня і загальної кількості робочих днів у році;
- обумовлює скорочення витрат на оплату праці в розрахунку на одиницю продукції;
- сприяє підвищенню ефективності використання затрат;
- сприяє зниженню витрат на оплату праці й витрат на виробництво загалом, що забезпечує підвищення рівня рентабельності праці.

Враховуючи значення продуктивності праці для економічного зростання, кожне суспільство намагається постійно підвищувати продуктивність праці. Основними шляхами підвищення продуктивності праці є:

- розвиток і впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
- піднесення загальноосвітнього, культурно-технічного та професійного рівня працівників;
- раціональне використання природних, матеріальних, трудових ресурсів;
- поліпшення організації та управління виробництвом;
- впровадження ефективних матеріальних і моральних стимулів до праці [6, с. 284].

Висновок. Продуктивність праці є важливим планово-економічним показником, що характеризує не тільки ступінь використання трудових ресурсів на підприємстві, але й рівень ефективності всієї ринкової системи в цілому. Суть підвищення продуктивності праці полягає в тому, що будь-яка зміна в процесі праці, що скорочує робочий час, суспільно необхідний для виробництва даного товару, підвищує продуктивну силу праці, так що менша кількість праці набуває здатність виробити більшу кількість споживчої вартості, що є необхідним для ефективної діяльності підприємства.

Список літератури

1. Богиня Д. Ефективність праці в ринковій економіці / Д. Богиня, А. Шевченко. – Україна: аспекти праці. – 1996. – № 4. – С. 3-6.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник для вузів. – «Атіка», 2002. – 480 с.
3. Горбонос Ф.В. Економіка підприємства: підручник / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик. – К. : «Знання», 2010. – 345 с.
4. Складьярская В.А. Управление персоналом: учебно-практическое пособие. – М.: МГУТУ, 2004. – 64 с.
5. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навчальний посібник / О.І. Іляш, С.С. Гринкевич. - Київ : "Ліра-К". 2010. - 476с.
6. Кукурудза І.І. Політична економія: матеріали до лекцій та семінарів/Черкаський національний ун-т ім. Богдана Хмельницького. – Вид. 2-ге, доп. – Черкаси: Вид. від. ЧНУ ім. Богдана Хмельницького, 2007. – 368 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В УСЛОВИЯХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Д.Е. Винокурова, М.Н. Прохорова

Федеральное государственное бюджетное общеобразовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Якутская государственная сельскохозяйственная академия»,
г. Якутск (Россия)

В данной статье рассматривается состояние и развитие сельского хозяйства и роль местного самоуправления в дальнейшем развитии аграрной сферы Республики Саха (Якутия).

Постановка проблемы. В рамках реализации приоритетной программы «Развитие АПК» вопросы развития села и отраслей сельского хозяйства становятся актуальными тем, что производство продуктов питания является одним из источников обеспечения жизнедеятельности человека.

Анализ исследований и публикации. Вопросы развития села и сельского хозяйства рассмотрены в работах ведущих отечественных и зарубежных ученых в области экономики и управления как: Тихонов Н.Н., Биргер П. [1], Постовой Н.В. [2], Самохин И.В., Соловьев В.Н. [3] и др.

Целью публикации является разработка предложений по развитию села и отраслей сельского хозяйства с учетом формирования жизнеспособного местного самоуправления как необходимого этапа в системе оптимального сочетания общегосударственных интересов с интересами каждого отдельного муниципального образования.

Основные результаты исследования. По данным статистических показателей в частности, в республике среднемесячная зарплата работников сельхозпредприятий в начале 2012 г. составила 8,9 тыс. руб. В 2012 г. среднедушевой прожиточный минимум в месяц составлял 9,2 тыс. руб., то зарплата работника сельхозпредприятия семье не может гарантировать жизнь даже на уровне прожиточного минимума. В настоящее время из среды трудоспособного населения 37% не имеет работы.

В связи с этим следовало бы реализовать меры, направленные на поддержку самого производства, ибо только высокий уровень производства может гарантировать высокий уровень жизни населения. Поэтому регион должен стимулировать сельхозтоваропроизводителей, которые решили заняться основными традиционными занятиями коренного населения, которые стали образом жизни народа. При этом нужно иметь в виду и тот момент, что Якутия при районировании территории Российской Федерации была отнесена к абсолютно дискомфортным, т.е. совершенно непригодным для проживания районам (1,9 млн.кв.км) и экстремально дискомфортным, т.е. крайне непригодным для труда и быта (1,2 млн.кв.км) районам.

Вся отрасль сельского хозяйства расположена на территории муниципальных образований и муниципальных районов. В нашей республике 515 сельских населенных пунктов имеют численность населения менее 1000 человек, в том числе 152 населенных пункта – менее 100 человек. В них живут люди, которым нужно обеспечить обслуживание. В связи с этим нам предстоит в первоочередном порядке разработать новые редакции законов «О местном самоуправлении в Республике Саха (Якутия)», «Об административно-территориальном устройстве Республики Саха (Якутия)», способных решить ряд проблем правового регулирования формирования двухуровневой системы местного самоуправления в республике. При этом законодательно должна быть максимально закреплена традиционно существующая система низовых административно-территориальных единиц и выработаны четкие критерии отнесения населенных пунктов к категории поселений, особенно в сельской местности республики.

По данным Госкомстата РС (Я) в муниципальную собственность передано 233 государственных унитарных предприятия и 1459 государственных учреждения. Передано порядка 159169 объектов госсобственности (жилищный фонд, объекты, числившиеся на балансах упраздненных органов местной исполнительной власти РС(Я), автомобильный транспорт). По отрасли сельского хозяйства – передано 43 предприятия сельскохозяйственного направления [4].

По организационно-содержательному наполнению муниципальное самоуправление может рассматриваться со следующих позиций: свободной общины, общественного самоуправления, государственного самоуправления, дуализма муниципального самоуправления, социального обслуживания. С прагматических позиций этот вопрос может решаться в интересах защиты местных и государственных потребностей [2].

У нас в республике закрепились даже специальные термины для характеристики МСУ в отличие от РФ, где были: муниципалитеты, муниципальная собственность, у нас же в законодательстве это было – коммунальная собственность и т.д. В условиях часто меняющегося федерального законодательства необходимо оглянуться назад, исследовать практику управления минувших лет, опереться на бесценный опыт организации местной власти, который народы Якутии накопили в процессе своего развития. Исторический опыт оформился в стройную систему традиций, сочетаемых с многообразными особенностями окружающей среды, самосознанием и мировоззрением населения, его традиционным расселением и формами хозяйственной деятельности. Именно поэтому организация эффективной системы управления в Республике Саха (Якутия) не может не учитывать самобытный опыт самоорганизации и самодеятельности нашего народа.

Местное самоуправление в Якутии, таким образом, исторически сложилось в границах традиционных территориальных единиц – улусов и наслегов. Как известно, территория муниципального образования «Сельский наслег» состоит из двух уровней. Первое – это территория наслега, которая

включает земли федеральной, республиканской, муниципальной и частной собственности, Второе – это чисто земли муниципальной собственности.

Нельзя увлекаться односторонне приведением республиканских законов в соответствие с федеральным, а лучше было бы привести своих законов в соответствие с многовековыми традициями своего народа. И в связи с переходом в местное самоуправление на уровне наслега и поселка не может быть никаких иных новых соглашений, никаких новых установлений границ наслегов. Утвержденные Государственным Собранием (Ил Тумэн) границы наслегов должны быть неприкосновенны, что является гарантом успешного перехода на местное самоуправление на уровне наслега – исходной административно-территориальной единицы Республики Саха (Якутия).

Установление границ муниципальных образований и разграничение собственности на землю – очень сложные, ответственные мероприятия, что предполагают привлечение высококвалифицированных специалистов, компетентных работников. Таких специалистов мало, они имеются только в системе Комитета землеустройства. Поэтому целесообразно было бы заключить договор между администрациями местного самоуправления [3].

Главной задачей органов государственной власти Республики Саха (Якутия) остается обеспечение управляемости процессом развития местного самоуправления на поселенческом уровне, недопущение его стихийного развития и бессистемного создания муниципальных образований. Для республики с разнообразными социально-экономическими и большей частью экстремальными географическими условиями при низкой плотности расселения населения по территории и удаленности поселений, несовершенстве транспортной инфраструктуры и коммуникаций необходимы четкие и понятные подходы к дальнейшему развитию муниципальной реформы.

Вывод. В первую очередь необходимо повысить уровень жизни молодых фермеров, их благосостояние путём привлечения финансовых средств из бюджета всех уровней и инвестиционных вливаний. Вопрос о государственной поддержке и стимулировании малых форм хозяйствования (фермерских хозяйств), обеспечение благоустроенным жильем молодых фермеров на селе и др. Здесь стоит вопрос кредитования фермерского (крестьянского) хозяйства. По этой линии начал свою работу «Россельхозбанк», открывший свои филиалы в сельскохозяйственных улусах. Согласно закону, основным условием выдачи кредита является обязательное страхование живности и другого имущества. Важное значение для обеспечения высокой доходности фермерских хозяйств имеет создание современной материально-технической ее базы. Для этого необходимо за счет бюджета республики (из средств, поступающих из средств отчисляемых добывающими компаниями) в плановом порядке строить животноводческие и иные объекты, приобрести трактора, автомашины, комбайны и т.д. и сдавать их в аренду новым вновь образуемым хозяйствам на срок службы. При этом с учетом неблагоприятного финансового состояния фермеров часть арендной платы дорогих объектов, прежде всего коровников, республика за счет бюджета должна принять на себя.

Местное самоуправление, как и вся российская политическая система, накапливает положительный опыт функционирования в качестве полноправного института и для дальнейшего развития и совершенствования сельского хозяйства.

Список литературы

1. Биргер П. Автономия под контролем /Интервью В. Гельмана, одного из авторов книги «Автономия или контроль? Реформа местной власти в городах России, 1991-2001 гг.» // «Эксперт», «Северо-Запад» 17 февраля 2003 г. - № 6. – С. 24-27.
2. Постовой Н.В. Муниципальное право России. – М.: Новый Юрист, 2010. – 350 с.
3. Самохин И.В., Соловьев В.Н. Муниципальные образования: миссия и пути решения социально-экономических проблем /Под редакцией д-ра экон. наук, проф. Б.С. Мовчана. – Спб: Изд-во ГАСЭ, 2002. – 259 с.
4. Основные показатели социально-экономического положения РС (Я): Статистический сборник / Комитет государственной статистики РС (Я) – Якутск, 2011. – 130 с.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ

К.е.н., доц. **Н.О. Селезньова,**
І.С. Казакова
Автомобільно-дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет»,
м. Горлівка (Україна)

На основі систематизації та узагальнення основних підходів вітчизняних та зарубіжних фахівців з логістики уточнено визначення поняття матеріальний потік.

Постановка проблеми. Сучасне управління промисловими підприємствами, засноване на використанні логістичного підходу, вимагає комплексного врахування всіх особливостей матеріального потоку, а тому більш глибокого дослідження його економічної сутності та чинників формування.

Аналіз досліджень та публікацій. Аналіз наукових досліджень показав, що питання визначення та сучасних принципів управління матеріальними потоками розглядалися такими вченими, як Д. Бауерсокс [1], Д. Клосс [1],

А.М. Гаджинський [2], Дж. Джонсон [3], А.Г. Кальченко [4], Є.В. Крикавський [5], М. Линдерс [6], Л.Б. Миротин [7]. Але в дослідженнях цих авторів відсутній єдиний підхід до визначення поняття «матеріальний потік».

Метою публікації є уточнення визначення матеріальний потік з врахуванням його динамічних особливостей.

Основні результати дослідження. На основі теоретичних підходів вітчизняних та зарубіжних фахівців з логістики зміст поняття «матеріальний потік» у різних дослідників має свої особливості. Підходи вітчизняних і закордонних вчених до змісту поняття матеріального потоку можна умовно поділити за такими напрямками [1-7]:

- 1) матеріальний потік розглядається як сукупність товарно-матеріальних цінностей, вантажів, деталей, ресурсів;
- 2) матеріальний потік характеризується як сукупність операцій, процесів, ланок;
- 3) матеріальний потік ототожнюється з продукцією;
- 4) матеріальний потік складається з потоку матеріальних ресурсів або матеріальних цінностей;
- 5) під матеріальним потоком розуміється потік засобів виробництва.

Таким чином, аналізуючи все вище перелічене слід зазначити, що вітчизняні та зарубіжні фахівці розглядають матеріальний потік або у вигляді сукупності окремих елементів потоку чи процесів, або у вигляді продукції, або у вигляді потоку матеріальних ресурсів чи цінностей, або у вигляді засобів виробництва і запасів. Але жодне з наведених стверджень не відображає в повній мірі сутності матеріального потоку. Поняття потік та потоковий процес є основними для розуміння сутності логістичних процесів. Саме поняття «потік» в науковій літературі досить детально досліджено з точки зору математики, економіки та логістики. Більшістю авторів він представляється як сукупність однорідних об'єктів, які сприймаються як єдине ціле. Потік існує у вигляді процесу на певному часовому інтервалі, і відповідно він визначається за конкретний період часу. Узагальнивши різні підходи, які існують в логістиці і в тому чи іншому ступені відображають різні сторони цього поняття, запропонуємо наступну трактовку потоку. З точки зору логістики потік – це економічна величина, яка характеризує структурно взаємопов'язані елементи, які сприймаються як єдине ціле та піддаються динамічним змінам за певний період часу. Однак в цьому визначенні присутня певна частка невизначеності. Так, при рівності поповнення та витрачання запасів значення потоку буде нульовим, хоча потоковий процес при цьому може йти досить ефективно. Тому, потік необхідно розглядати як керовану підсистему в складі загальної системи управління підприємством, яка існує в просторі чотирьох змінних – часової, просторової, кількісної та якісної [1, с.107].

Узагальнюючи підходи вітчизняних та зарубіжних фахівців з логістики стосовно тлумачення поняття матеріального потоку можна стверджувати, що представлення його у вигляді сукупності логістичних операцій, розуміючи під цим множини елементів, які мають загальні властивості, суттєві для їх

характеристики, але необов'язково системні, дозволяє найбільш повно врахувати особливості потокових процесів. Під логістичними операціями в даному випадку розуміється відокремлена сукупність дій, спрямованих на перетворення матеріальних потоків з реалізації логістичних функцій через систему логістичних відносин в межах встановлених цілей. Але суттєвим недоліком даного підходу є те, що запропоноване визначення відображає не повною мірою динамічність властивостей матеріального потоку у змінному середовищі і розглядаючи його в межах логістичної системи «закупівля – виробництво – розподіл» не враховує всі властиві їй характеристики, в тому числі і системні.

З огляду на все вище зазначене, можна стверджувати, що матеріальний потік слід вважати сукупністю предметів праці, що послідовно змінюють уречевлену форму в межах логістичної системи, приймаючи в результаті руху форму готової продукції.

Висновок. На основі підходів вітчизняних та зарубіжних фахівців з логістики конкретизовано тлумачення поняття «матеріальний потік», який є основним об'єктом дослідження логістики. Так як вивчення матеріального потоку є основою для оптимізації технологічних процесів виробництва, матеріально-технічного забезпечення, транспортування та реалізації продукції, проектування виробничих, складських, допоміжних приміщень та створення високоефективної структури управління промисловим підприємством, то у зв'язку з цим виникає ряд проблем, які потребують подальшого розв'язання: розгляд питання управління рухом матеріальних потоків підприємства в межах його логістичної системи, аналіз факторів, що впливають на його формування і розробка системи показників його оцінки.

Список літератури

1. Бауэрсокс Дональд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж.; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 640 с.
2. Гаджинский А.М. Практикум по логистике / А.М. Гаджинский – [2-е изд., перераб. и доп.] – М. : Маркетинг, 2001. – 180 с.
3. Джеймс С. Джонсон. Современная логистика / Джеймс Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дэниел Л. Вордлоу, Поль Р. Мэрфи; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.
4. Кальченко А.Г. Логистика : [навчальний посібник] / А.Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 148 с.
5. Крикавський Є.В. Промисловий маркетинг і логістика : [навчальний посібник] / Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай – Львів : Вид-во Нац. Ун-ту «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
6. Линдерс Майкл Р. Управление снабжением и запасами. Логистика / М.Р. Линдерс, Х.Е. Фирон . – СПб. : Виктория-плюс, 2002 . – 768 с.
7. Миротин Л.Б. Эффективная логистика / Л.Б.Миротин, Ы.Э. Ташбаев, О.Г. Порошина – М. : Экзамен, 2002 . – 160 с.

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЙОГО ВЕЛИЧИНУ

Л.А. Приступа, Є.М. Поплавський
Хмельницький національний університет,
м. Хмельницький (Україна)

У статті узагальнено ключові підходи до визначення поняття “прибуток підприємства”, згруповано основні фактори впливу на величину прибутку підприємства і виділені їх взаємозв’язки.

Постанова проблеми. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, усіх форм інвестування.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам сутності поняття “прибуток підприємства” та факторам його формування присвячені праці цілого ряду вітчизняних науковців [2-5], проте залишається багато невирішених та дискусійних питань, які потребують подальшої розробки.

Метою даної статті є дослідження сутності прибутку підприємства, узагальнення ключових підходів до визначення поняття “прибуток підприємства”, групування основних факторів впливу на величину прибутку підприємства із виділенням їх взаємозв’язків.

Основні результати дослідження. Прибуток підприємства в загальному значенні являє собою частину вартості додаткового продукту і є складовою доходу підприємства. Усі підприємства, здаючи замовнику готові об’єкти або реалізуючи продукцію, відшкодовують свої витрати на виробництво, купують основні виробничі фонди і нормовані оборотні засоби, та для нормальної діяльності вони повинні отримувати понад це певний прибуток.

Таким чином, прибуток – це частина витрат, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Він слугує джерелом сплати податків. Враховуючи значення прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на його зростання.

У процесі розвитку економічної теорії поняття прибутку переосмислюється і ускладнюється. У економічній енциклопедії [1, с.57]: прибуток визначається як економічна категорія, яка виражає кінцеві результати господарської діяльності окремого підприємства, галузі народного господарства в цілому, одна з основних форм вартості прибавочного продукту, одна з форм чистого доходу.

Прибуток у ринковій економіці розуміють як винагороду за використання специфічного фактору виробництва – підприємництва. Підприємництво є специфічним фактором, оскільки, на відміну від капіталу і землі, не виступає в матеріально - речовій формі. Тому з даних позицій досить важко визначити кількісно отриманий підприємством прибуток. Прибуток є найвищою метою підприємницької діяльності.

Економісти при визначенні прибутку роблять акцент на різниці між загальною сумою доходів і загальною сумою витрат підприємства. Прибуток являє собою кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства.

Узагальнюючи результати проведених досліджень можна виділити наступні підходи до визначення поняття прибуток підприємства:

- плата за ризик і невизначеність в умовах недосконалої ринкової конкуренції;
- плата за новаторство і монополію;
- результат підприємницького таланту;
- являє собою кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства;
- є формою доходу власників капіталу, які вклали його з метою досягнення певного комерційного успіху;
- це різниця між доходами і витратами підприємства;
- є винагородою за використання специфічного фактора – підприємництва;
- є джерелом формування бюджетних ресурсів (державного та місцевих бюджетів).

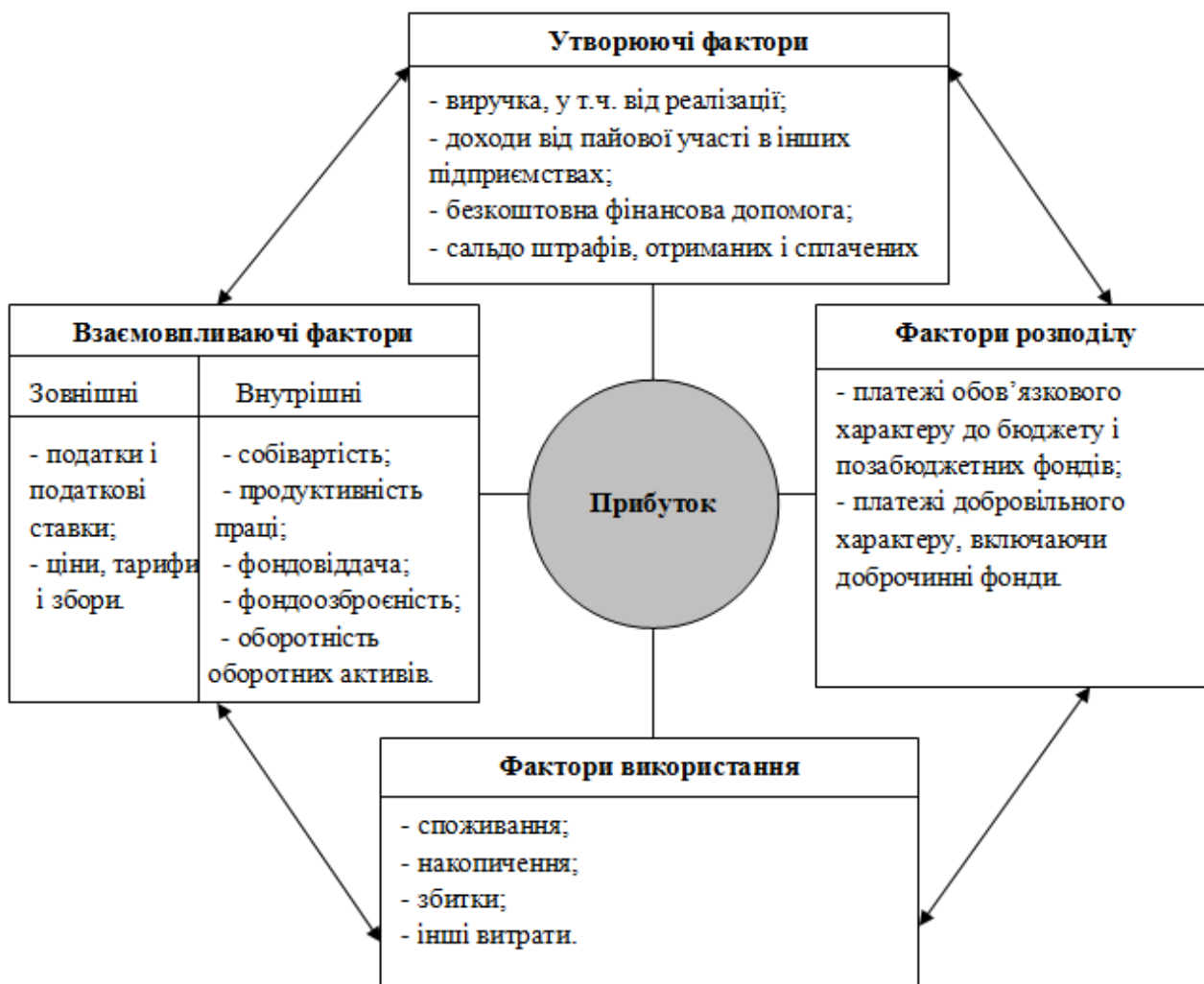


Рис. 1. Основні фактори впливу на величину прибутку підприємства

Прибуток слід розглядати як один з найважливіших показників фінансового стану підприємства, що характеризує кінцеву грошову оцінку його виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності, і є формою доходу власників капіталу. Багатогранний характер прибутку означає, що його дослідження повинно мати системний підхід, який буде охоплювати аналіз сукупності факторів створення, впливу, розподілу і використання, зображені нами на рис. 1.

До утворюючих факторів належать: виручка, у т. ч. від реалізації, яка займає основну питому вагу, виручка від реалізації інших активів і основних засобів. Важливою складовою утворюючих факторів є доходи від пайової участі в інших підприємствах, у т.ч. дочірніх, доходи за цінними паперами, безкоштовна фінансова допомога, сальдо штрафів, отриманих і сплачених. Взаємовпливаючі фактори розподіляються на зовнішні фактори розподілу, які визначаються фінансово – кредитною політикою держави, у т.ч.: податки і податкові ставки, в деякій мірі ціни, тарифи і збори, а також внутрішні, які включають собівартість, продуктивність праці, фондівіддачу, фондоозброєність, оборотність оборотних активів.

Фактори розподілу складаються з платежів обов'язкового характеру до бюджету і позабюджетних фондів, до банківських і страхових фондів, платежів добровільного характеру, включаючи добродійні фонди, направлення прибутку у фонди грошових коштів, які утворюються на підприємствах.

Фактори використання відносяться тільки до тієї частини прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і комерційних організаціях. Вони включають такі напрямки, як споживання, накопичення, збитки та інші витрати [3, с.20].

Прибуток залежить від обсягу реалізації продукції. При високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягу реалізації сприятиме ще більшому зростанню прибутку в результаті зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції.

Крім того, оскільки прибуток обчислюється як різниця між ціною і собівартістю продукції, то, очевидно, що на його розмір впливає зростання цін і зниження собівартості.

При високих темпах інфляції зростання прибутку забезпечується за рахунок цінового фактора. Уповільнення темпів інфляції, насичення ринків товарами, розвиток конкуренції обмежують можливість виробників підвищувати ціни і отримувати прибуток за допомогою цього чинника. В результаті актуальним стає фактор зниження витрат. При цьому використовують такі прийоми, як економія паливно – сировинних ресурсів, матеріальних та трудових витрат, зниження частки амортизаційних відрахувань та собівартості, скорочення адміністративних витрат тощо. Однак варто мати на увазі, що зниження собівартості має межу, після якої воно неможливе без зниження якості продукції. Те саме стосується адміністративних та комерційних витрат, які неможливо звести до нуля, оскільки без них підприємство не зможе нормально функціонувати і продукція не буде реалізуватися.

До факторів зростання прибутку також варто віднести відновлення асортименти та номенклатури продукції, що випускається. Прибуток у ринковій економіці є рушійною силою відновлення як виробничих фондів, так і продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, необхідно пам'ятати, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції сягнув точки без збитковості. Підвищення якості продукції, її дизайну, технічні удосконалення та інші прийоми підтримання попиту на продукцію вимагають додаткових витрат, а тому також мають застосовувати задовго до того як рівень рентабельності почне знижуватися, чи принаймні відразу, як тільки така тенденція намітиться. Більше того, на вершині попиту поліпшення товару, що пропонується, може викликати як підвищення ціни на нього, так і відповідно прибутку [4, с.142].

Висновки. В результаті проведеного дослідження акцентована увага на сутності поняття “прибуток підприємства”, як передумови підвищення ефективного функціонування підприємства, виділено ключові підходи до визначення даного поняття, згруповано основні фактори впливу на величину прибутку і виділені їх взаємозв'язки.

Список літератури

1. Бортник А.М. Формування ефективної системи бізнес – процесів підприємства в сучасних умовах господарювання/ А.М. Бортник// Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 18. – С.56-59.
2. Бердар М.М. Фінанси підприємства: навч. посіб./ М.М. Бердар. – К.; ЦУЛ, 2010. – 352 с.
3. Орлов О.О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Н.І. Гавловська. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 155 с.
4. Хмелевський О.В. Оцінка прибутковості промислових підприємств: монографія / О.В. Хмелевський – Хмельницький : Поліграфіст, 2011. – 202 с.
5. Тулай О. Прибуток підприємства : теоретико – прагматичні аспекти / О. Тулай, М. Тріпак // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – с. 138-149.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ – ВИРОБНИКІВ ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Т.О. Тохтамиш

Харківський національний університет
будівництва та архітектури,
м. Харків (Україна)

У статті розкрито теоретичні аспекти управління інвестиційною привабливістю малих підприємств – виробників обладнання для поліграфічної промисловості та запропоновано практичні рекомендації для підвищення рівня інвестиційної привабливості малих підприємств зазначеної галузі.

Постановка проблеми. Оцінка інвестиційної привабливості окремого господарюючого суб'єкта є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором в умовах загострення ринкової конкуренції між підприємствами за нові ринки збуту готової продукції. Домінуючою моделлю на ринку поліграфічної продукції в Україні є монополістична конкуренція, тобто існує достатньо велика кількість підприємств, які продають диференційовану продукцію, можуть охоплювати відразу декілька продуктових сегментів (рекламна поліграфія, картонна упаковка, газети, журнали тощо) та самостійно визначати ціни на свою продукцію [1].

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам оцінки та управління інвестиційною привабливістю підприємств присвячено роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Д.А. Єндовицького, В.А. Бабушкина, Н.А. Батуриної [2], І.А. Бузової, Г.А. Маховикової, В.В. Терехової, Є.Є. Єсипова [3], В.І. Глазунова [4], Є.І. Крилова [5], О.В. Носової [6] та ін.

Мета публікації – запропонувати заходи щодо удосконалення управління інвестиційною привабливістю підприємств – виробників обладнання для поліграфічної промисловості.

Основні результати дослідження. Ринок поліграфічної продукції передбачає переважно вільний доступ підприємств до нього, але існують певні чинники, що стримують малі підприємства зайняти певну нішу на даному ринку. Особливо це стосується так званих «молодих» підприємств. Перешкоди можуть виникати з боку законодавчої бази, сировинної бази та потенційних інвесторів. Основні бар'єри, що можуть виникнути для нових підприємств на ринку поліграфічної продукції наведені на рис. 1.



Рис. 1. Перешкоди, що виникають на шляху вступу нових підприємств на ринок поліграфічної промисловості

Представлені на рис. 1 перешкоди до виходу нових підприємств на ринок поліграфічної промисловості існують і на сьогоднішній день. Тільки їх подолання дозволить «молодим» підприємствам вільно займати усі ніші на даному ринку, а також пристосовуватися до умов та правил його функціонування. Слід зазначити, що поліграфічна галузь значною мірою залежить від імпорту, залишається недосконалою система кредитування, жорсткими і несприятливими є положення чинного законодавства щодо податків, мита, тарифів. Життя диктує потребу прискореного переоснащення галузі, координації дій підприємств поліграфічної промисловості. Підвищення ефективності їхньої роботи як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, стало сьогодні запорукою перспективних напрямів розвитку і вдосконалення поліграфічної галузі в Україні в цілому. Нового змісту набирають взаємовідносини із суміжними галузями народного господарства, а також взаємодія державного і приватного секторів.

Відомо, що головною умовою залучення додаткових фінансових ресурсів є високий рівень інвестиційної привабливості підприємства. Автор погоджується із визначенням основних умов залучення фінансових ресурсів на підприємство, які були сформульовані у публікації [1, с. 45-50]. На думку автора, дотримання цих умов дозволить залучити достатню кількість фінансових ресурсів на підприємство, що сприятиме підвищенню зацікавленості з боку потенційних інвесторів.

Основними умовами залучення фінансових ресурсів на підприємства є:

- достатній рівень інвестиційної привабливості;
- мінімальний рівень ризику для потенційного інвестора;
- привабливі фінансові характеристики підприємства.

Першочерговою умовою є підтримання достатнього рівня інвестиційної привабливості. Він має бути достатнім для того, щоб зацікавити інвесторів вкласти у підприємство свої гроші. Другою важливою умовою є мінімальний рівень ризику для потенційного інвестора. Ризик може бути мінімальним в тому випадку, коли і рентабельність, і ліквідність операційних активів підприємства будуть на достатньо високому рівні. За останньою умовою підприємство

повинне мати привабливі фінансові характеристики. Інвестування коштів у підприємство з привабливими фінансовими характеристиками може принести меншу дохідність, ніж інвестування коштів до менш стійкого підприємства, яке функціонує на перспективному та динамічному ринку. Вкладення коштів в таке підприємство підвищить його продуктивність та рентабельність в декілька разів.

Фінансовий і конкурентний успіх у тій чи іншій галузі промисловості можна визначити за допомогою так званих провідних факторів успіху. Вони акцентують увагу на тому, що повинно пильно вивчатися усіма підприємствами будь-якої галузі. Це специфічні результати, що свідчать про досягнення успіху у виробництві і на ринку, вони також безпосередньо впливають на рівень рентабельності підприємства.

Визначення ключових факторів успіху є основною задачею стратегічного аналізу. Тільки тоді, коли керівництво достатньо добре обізнане про стан галузі, можна зробити висновок про те, які фактори мають більше значення для успіху в конкурентній боротьбі, а які менше. Стосовно підприємств поліграфічної промисловості фактором успіху може бути використання поліграфічних потужностей (для підтримки низьких витрат виробництва та низької собівартості продукції), розгалужена мережа збуту, наявність в регіоні достатньої кількості підприємств, які зацікавлені в якісній рекламі та пакуванні (необхідно повідомляти споживача про випуск нової продукції, довести до відома фірм – виробників інформацію про асортимент продукції, що випускається).

Отже, загальними рекомендаціями щодо удосконалення управління інвестиційною привабливістю підприємств – виробників поліграфічного обладнання є:

- розробка маркетингових заходів в сфері підвищення вартості підприємства;
- розширення виробництва штанц-форм для різних типів поліграфічних машин;
- розширення номенклатури продукції, що випускається та диверсифікація виробництва;
- застосування новітніх технологій у виробництві та модернізація поліграфічного обладнання;
- створення інформаційної системи моніторингу ринків поліграфічної продукції в якості об'єднань декількох підприємств.

Розробка маркетингових заходів у сфері підвищення вартості підприємства є дуже важливою для малих підприємств. Прийняття участі в організації та проведенні виставок, конкурсів, оглядів, семінарів, «круглих столів» дає можливість не тільки досягти глибокого розуміння ринкової ситуації, не орієнтуючись на витратний і довгостроковий масовий збір даних, та отримати великий обсяг даних значно дешевше, ніж у звичайних умовах, але й встановити міжнародні зв'язки з підприємствами - поліграфістами інших країн з метою сприяння організації навчання та підвищення ділової кваліфікації

фахівців галузі. Проведені дослідження дозволять визначити нові тенденції в розвитку ринку та зосередити увагу на вивченні тих сегментів, що представляються найперспективнішими.

Розширення номенклатури продукції, що випускається, та диверсифікація виробництва є одними з головних факторів підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Якщо на підприємстві продукція одного виду має низький рівень рентабельності або взагалі є нерентабельною (наприклад, у зв'язку із зниженням попиту на неї або з різким підвищенням витрат), то підприємство може отримувати стабільний прибуток за рахунок інших видів продукції. Виготовлення на підприємствах не тільки плоских, а й ротаційних штанц-форм дасть змогу підвищити рентабельність продукції та вийти на нові ринки збуту.

Що стосується застосування новітніх технологій у виробництві, то саме висока потенційна дохідність впровадження новітніх розробок у сфері виробництва та реалізації продукції є свідченням інвестиційної привабливості підприємства. Підтримання фінансового стану підприємств на високому рівні можна досягти за допомогою високого рівня рентабельності та ліквідності. Модернізація виробничого обладнання передбачає застосування більш сучасного обладнання, наприклад, німецької фірми «Vopst»

Підвищити рівень вартості підприємства можна за допомогою використання інвестицій, вони можуть бути спрямовані на підтримку виробничого циклу, розширення виробництва, а також підвищення вартості, що створюється окремими бізнес – процесами. Інвестиції на підвищення вартості компанії спрямовані на створення приросту вартості прибутку, який можливо забезпечити за рахунок впровадження у виробництво нових продуктів, виходу на нові ринки збуту, застосування новітніх технологій та залучення нових покупців. Третій тип інвестицій необхідний для вкладення в ключові компетенції компанії.

Висновки. Дотримання усіх вищенаведених рекомендацій є запорукою налагодження діяльності підприємств поліграфічної промисловості, отримання високого прибутку та досягнення високого рівня інвестиційної привабливості. Усе вищевикладене знайшло відображення у практиці діючих малих підприємств – виробників обладнання для поліграфічної промисловості.

Список літератури

1. Барабошин И.Д. Точность штампа / И.Д. Барабошин, В.В. Копылов // Картон и гофрокартон. – 2004. - № 2/10. – С. 52 – 54.
2. Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / [Ендовицкий Д.А., Бабушкин В.А., Батурина Н.А. и др.]; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М. : КНОРУС, 2010. – 376 с.
3. Бузова И.А. Коммерческая оценка инвестиций / И.А. Бузова, Г.А. Маховикова, В.В. Терехова; под ред. Е.Е. Есипова – СПб.: Питер, 2004. – 432 с.

4. Глазунов В.И. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций / В.И. Глазунов – М.: Финстатинформ, 2001. – 135 с.

5. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов. – [2-е изд.]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.

6. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. - № 1(2). – С. 120-126.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ГИСТЕРЕЗИС НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В.В. Шишкин

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет»
г. Санкт-Петербург (Россия)

Описано явление экономического гистерезиса на предприятиях малого и среднего бизнеса. Показано, что природа экономического гистерезиса предприятий, как экономических функциональных систем, связана с их инерционностью и проявляется в соответствии с динамикой спроса-предложения.

Постановка проблемы. В настоящее время экономика высокоразвитых стран акцентирует внимание на предприятия малого и среднего бизнеса, которые, по существу, формируют производственную, трудовую и ресурсную базу страны, обеспечивая занятость населения и в известной мере определяя экономическую безопасность государства. Например, в Санкт-Петербурге свыше 30% от всех налоговых поступлений в бюджет города обеспечивается малыми предпринимательскими структурами [1].

Развитие теоретической базы микроэкономики позволило нам приложить теорию функциональных систем академика П.К.Анохина и развитую на ее основе теорию системного квантования процессов жизнедеятельности академика К.В.Судакова к вопросам стратегического управления хозяйствующими субъектами и охарактеризовать предприятия малого и среднего бизнеса как экономические функциональные системы различного уровня организованной сложности [2]. Экономическая функциональная система (предприятие) – это динамическая, открытая, саморегулирующаяся организация, каждый элемент которой взаимодействует достижению адаптированного условиям рынка полезного приспособительного результата [3; 4]. Экономическая прибыль – ее основной результат и системообразующий

фактор. Экономическая функциональная система – сложный экономический организм, построенный на принципах самоорганизации, и использующий в своей деятельности систему обратных связей. Функциональная активность всех экономических функциональных систем подчинена второму закону термодинамики, поэтому предприятия, как экономические функциональные системы, представляют собой открытые, пространственно-временные, целеустремленные, диссипативные структуры, со множеством степеней свободы [4]. Толкование физического смысла второго закона термодинамики применительно к коммерческим структурам малого и среднего бизнеса состоит в экономической предопределенности самопрограммирования, саморазвития и самоорганизации предприятия, в необратимости и последовательности этапов его жизненного цикла (онтогенеза) и их эволюционной направленности. Жизненный цикл предприятий малого и среднего бизнеса типологически характеризуется набором автоколебаний, вынужденных колебаний и волновых процессов, формирующих бифуркационные циклы, в рамках которых образуются градиенты экономических квантовых переходов, имеющие определенные значения на каждой стадии развития данной экономической функциональной системы. Существование экономических квантовых градиентов в любой экономической функциональной системе – необходимое условие ее самоорганизации, параметрической устойчивости и параметрической устойчивости развития [4].

Целью настоящей публикации является констатация наличия общего свойства бизнес-структур - экономической инерционности и возникновение на ее основе явления экономического гистерезиса.

Основные результаты исследования. Открытость и диссипативность экономических функциональных систем формируют их новое общее свойство – инерционность [3]. Инерционная составляющая коммерческих структур, зависит в конечном счете от скорости распространения потоков энергии и информации. В свою очередь на скорость обмена экономической функциональной системы веществом, энергией и информацией с внешней средой влияет инновационная компонента предприятия.

Экономическая инерционность коммерческих предприятий, как диалектическое единство изменчивости и устойчивости, формирует явление экономического гистерезиса (от греческого «hysteresis» - отставание), являющееся отражением устойчивого сохранения определенных изменений или запаздыванием изменений параметрических вариантов данной экономической функциональной системы в ответ на внешние стимулы [3].

Анализ вариантности экономических преобразований коммерческих структур доказывает консервативную природу выявляемой экономической инерционности, которая выражается в способности экономических функциональных систем воспроизводиться даже в условиях частичного сдвига гомеостатических параметров, но при сохранении гомеостатического (постоянства жизненно важных функций, обеспечивающих выживание предприятия в трансформированной социально-экономической среде) [3].

На предприятиях малого и среднего бизнеса экономический гистерезис проявляется в полной мере как следствие определенной инерционности этих экономических функциональных систем. Под экономическим гистерезисом предприятия мы понимаем неспособности данной экономической функциональной системы, подвергшейся воздействию факторов внешней среды и находящейся в состоянии, описываемом вероятностью $W-2$, вернуться в исходное состояние, описываемое вероятностью $W-1$.

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что для предприятий малого и среднего бизнеса, рассматриваемых нами как отдельные экономические функциональные системы, общим свойством является гистерезисный характер поведения, при котором в силу наличия и проявления инерционных свойств данных бизнес-структур наблюдается отставание (запаздывание) изменений их внутренних параметров в ответ на изменение экстерналий среды. Экономический гистерезис, по нашему мнению, это своеобразная «лаг-фаза» (фаза отставания) в экономике предприятий.

Градиентные потоки вещества, энергии и информации, которыми бизнес-структуры обмениваются с внешней средой, направляются и регулируются силой инерции. В свою очередь, сила инерции предприятия может выражаться, например, в динамике соотношения «предложение - спрос». Эта моментно-инерционная компоновка коммерческой нагрузки предприятия, как экономической функциональной системы, порождает инерцию продвижения товаров и услуг на заданном рыночном сегменте.

Итак, инерционность предприятий малого и среднего бизнеса формирует явление экономического гистерезиса. Чем большее отклонение от инерционной траектории испытывает фирма, тем большие инерционные усилия ей потребуются для минимизации внешнего воздействия, согласно принципу Ле-Шателье-Брауна. Описанное явление экономического гистерезиса необходимо учитывать в хозяйственной деятельности предприятий, а также при наращивании инновационного потенциала этих коммерческих структур.

Список литературы

1. Дмитриев Г. Три приоритетных сценария // Журнал Эксперт. – 2012. – № 38. – С.24-25.
2. Функциональные системы организма / Под ред. К.В.Судакова. – М.: Медицина, 1987. – 432 с.
3. Шишкин В.В., Капустина И.В., Кудрявцева Г.В., Шишкин В.И. Инерционность торговых предприятий как свойство экономических функциональных систем // Международный научный журнал. – 2012. – №3. – С. 25-29.
4. Шишкин В.В. Термодинамика экономических функциональных систем // Международный научный журнал. – 2010. – №4. – С.27-31.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В.О. Вонсович

Науковий керівник **В.В. Хачатрян**

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету,

м. Вінниця (Україна)

В даній статті проведена оцінка наявних підходів щодо побудови системи показників для моніторингу фінансового стану підприємств та робота по адаптації та інтерпретації такої системи до умов функціонування господарства України.

Фінансова діяльність підприємства в будь-який період часу відіграє значну роль в забезпеченні ефективного функціонування і розвитку підприємства. Фінансовий стан на сьогодні виступає не просто як характеристика оцінки фінансової діяльності “для внутрішнього користування”, а й як характеристика стану підприємства в цілому, в тому числі і для зовнішніх користувачів (партнерів, кредиторів, акціонерів і т.п.). Таким чином, підприємство зустрічається з необхідністю управління фінансовим станом, підтримання його на належному рівні і, по можливості, покращення.

Фінансовий стан підприємства є складною, інтегрованою за багатьма показниками характеристикою його діяльності, яку визначають як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення. Складність та багатовимірність фінансового стану відбивається на дієвості практичного управління ним.

Питання діагностики фінансового стану підприємств розглядалися в працях зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків, зокрема: Білик Г.Г.[1], Дєдової К.О., Ільчук О.О. [2], Мороз Ю.Ю., Кануннікової В.М, Полозової Т.В., Воскобойник О.М. [3], Чирак І.М., Качмарик Я.Д., Малевич Л.С. [4], Г.В. Савицької, М.О. Федотової, А.Д. Шеремета, А. Гропелі, Е. Нікбахта, Е. Хелферта та ін.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок учених і практиків з цієї теми, низка важливих питань із моніторингу фінансового стану підприємств потребують подальшого розроблення, глибокого вивчення та формування нових ідей, підходів та інструментів дослідження.

Метою дослідження є оцінка наявних підходів щодо побудови системи показників для моніторингу фінансового стану підприємств та її адаптація і інтерпретація в умовах функціонування господарства України.

В сучасній українській науці немає єдиного підходу до визначення поняття “моніторинг”. Так, Е.М. Коротков вважає, що моніторинг – це “систематичне відстеження процесів або тенденцій, постійне спостереження з метою своєчасної оцінки виникаючих ситуацій.” Б.Г. Литвак дотримується

точки зору, що “моніторинг (лат. monitor – спостережливий) – спеціально організоване систематичне спостереження за станом яких-небудь об’єктів”.

Моніторинг фінансово-господарської діяльності підприємства може також розглядатися в системі контролю: як “відстеження процесів, що відбуваються на підприємстві, у режимі реального часу; складання оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки часу (день, тиждень, місяць); порівняння цільових результатів з фактично досягнутими” [1].

Отже, підсумовуючи наведені визначення можемо зробити висновок, що моніторинг – це система неперервного спостереження за процесами і тенденціями, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі з метою своєчасної оперативної оцінки ситуацій, що виникають.

Саме ця система неперервного спостереження фінансового стану підприємства має відповідати таким загальним принципам функціонування:

- достатності інформації: в кожній окремій системі повинна використовуватися тільки відома інформація (нормативна, довідкова, прогнозна) з необхідною точністю для моделювання результатів діяльності підприємства;

- наступності: кожна наступна підсистема не повинна порушувати властивостей об’єкта і критеріїв, установлених системі вищого рівня;

- вірогідності й порівнянності інформації, що дає змогу забезпечити результати, наближені до реальних;

- імовірності помилок, що дозволяє відслідковувати помилки, що виникають у процесі оцінки або моделювання, а також у межах розробленої моделі оцінювати ризик можливої помилки та її наслідки, виробляти основні методи реагування на помилку;

- комплексності: взаємозумовленості і пропорційної взаємоузгодженості розвитку системи як єдиного цілого, що забезпечує зв’язок усіх підсистем і елементів;

- оскільки перехідний період в економіці України потребує високої оперативності й гнучкості реагування на зміни ринкових можливостей і небезпеку, що виникає [1].

Проаналізувавши наведені вище принципи, ми можемо сформулювати загальні вимоги до методики здійснення моніторингу фінансового стану:

1. Забезпечення комплексності моніторингу фінансового стану має охоплювати основні аспекти оцінки фінансового стану: ділову активність, ліквідність, рентабельність, стійкість.

2. Кожен з аспектів має оцінюватися як окремо, так і у взаємозв’язку (наприклад, метод має передбачати використання узагальнюючого показника фінансового стану) для досягнення інтегрованості відстеження фінансового і наочності у висвітленні динаміки змін у ньому в часі.

3. Можливість виявити причини, а не лише констатувати наявність і величину змін фінансового стану. Це виступає необхідною умовою її пристосованості для потреб оперативного управління фінансовим станом підприємства.

4. Виявлення ступеня реакції цільового показника фінансового стану на зміни факторів впливу (тобто еластичність реакції на той чи інший управлінський вплив). Ця вимога впливає з попередньої і є її логічним розвитком.

5. Причинно-наслідкові зв'язки між показниками мають відповідати таким, що об'єктивно існують у процесі функціонування підприємства, можуть бути логічно виявлені із суті цього процесу [1].

Так як фінансовий моніторинг є методом пізнання фінансового механізму підприємства, процесів формування та використання фінансових ресурсів для його операційної та інвестиційної діяльності, то його результат – оцінювання фінансової успішності підприємства, стану його майна, швидкості обігу всього капіталу та його окремих частин, дохідності використаних коштів. А підсумком моніторингу є підготовка висновків про нинішній стан об'єкта і прогноз його зміни у майбутньому [3].

Для моніторингу фінансового стану підприємства розроблена велика кількість моделей різними авторами, як вітчизняними, так і зарубіжними. Але майже всі вони спрямовані на виявлення банкрутства підприємства, а не на діагностику стану підприємства і виявлення поточних проблем, які необхідно негайно вирішувати. Однак недосконалість та суперечність моделей не дають змоги проведення ефективної діагностики та не дають можливості прийняти правильне рішення щодо подальшої діяльності та розвитку підприємства.

Так, наприклад, п'ятифакторна модель Альтмана і модель Бівера під час діагностики одного підприємства показують різні результати. Цікавою є модель моніторингу фінансового стану розроблена Ю.В. Сердюк-Копчекчи, яка виділяє чотири типи фінансової стійкості підприємства: абсолютна, нормальна, нестабільна та кризова [2].

Побудову моделі діагностики фінансової стійкості підприємства, на наш погляд, необхідно здійснювати з урахуванням основних складових, які формують певний тип фінансової стійкості. Вважаємо, що фінансова стійкість підприємства базується на фінансовій незалежності, платоспроможності та ліквідності, збалансованості грошових потоків, високій маневреності капіталу, а також на прибутковості підприємства.

Так, для діагностики фінансового стану торговельного підприємства важливе значення мають елементи зовнішнього середовища, до якого належать постачальники, споживачі та конкуренти, що впливає на суму товарообігу, а також – складові його внутрішнього потенціалу – маркетинг, фінанси, матеріальні ресурси, персонал. У процесі управління цими ресурсами проводиться діагностика фінансового стану, яка і виявляє основні резерви до зростання основних фінансових показників діяльності, що відображено на рис.1.

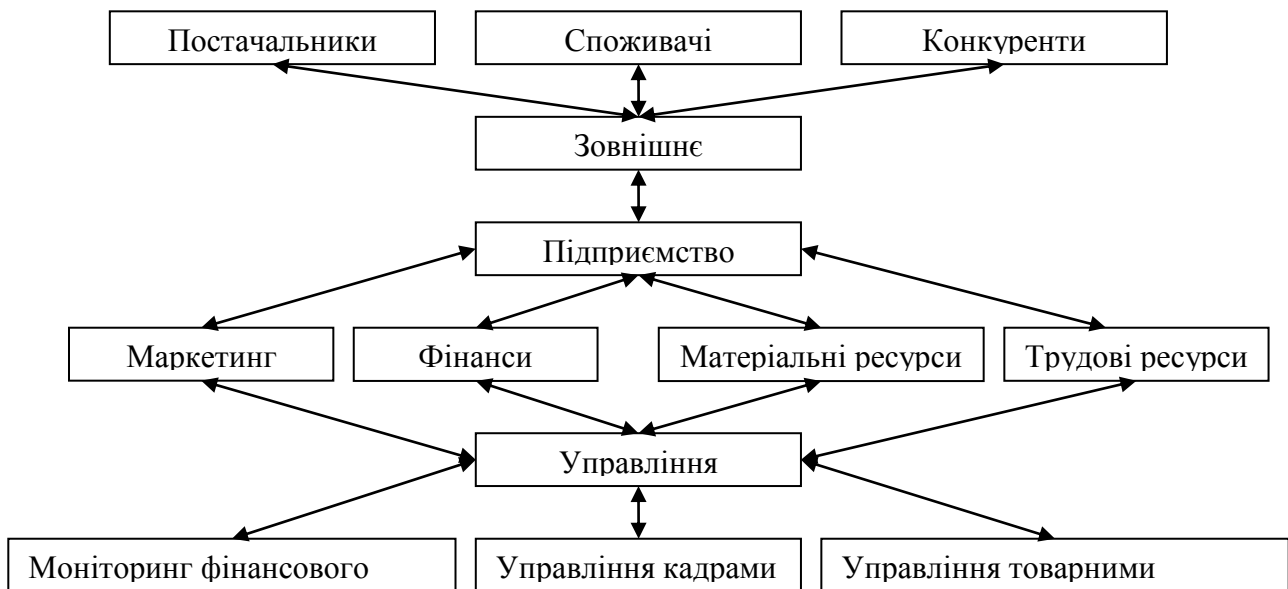


Рис. 1. Взаємодія між елементами зовнішнього середовища, управлінням та моніторингом фінансового стану [2]

Моніторинг фінансового стану являє собою широкий комплекс заходів організаційного, методологічного й управлінського характеру. Отже організація моніторингу фінансового стану тісно пов'язана з визначенням і вибором оптимального поєднання різних форм, видів моніторингу, з урахуванням особливостей конкретної ситуації.

Першочергову роль у цьому відіграє вибір показників для включення їх у систему моніторингу. На даний час не розроблена комплексна система моніторингу фінансового стану. Кожен з існуючих елементів моніторингу, з одного боку, аналізується і контролюється різними суб'єктами, а з другого – частина вказаних нами сфер застосування взагалі не реалізується.

Моніторинг фінансового стану дає змогу:

- знаходити резерви покращення фінансового стану;
- об'єктивно оцінювати раціональність використання усіх видів фінансових ресурсів;
- своєчасно вживати заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
- забезпечувати оптимальний виробничий та соціальний розвиток колективу внаслідок використання виявлених у результаті аналізу резервів;
- забезпечувати розробку плану фінансового оздоровлення підприємства.

Висновок. Об'єктивне оцінювання фінансового стану підприємства дуже важливе, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення доходу фірми, який можна виявити тільки завдяки своєчасній та об'єктивній діагностиці фінансового стану підприємства.

Список літератури

1. Білик Г.Г. Моніторинг фінансового стану підприємства як інструмент управління [Електронний ресурс] / Білик Г. Г. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy/2007_51/51-10.pdf – Назва с титул. екрану
2. Ільчук О.О. Значення діагностики фінансового стану в системі управління торговельним підприємством / О.О. Ільчук, К.О. Дедова // Науковий вісник НЛТУ України (збірник науково-технічних праць) – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.18 – С. 112-116.
3. Кануннікова В.М. Сутність фінансово-економічного моніторингу діяльності підприємства / Кануннікова В.М., Полозова Т.В., Воскобойник // Вісник економіки транспорту і промисловості (збірник наукових статей) – 2012. - №37. – С. 194-197
4. Качмарик Я. Д. Підходи до діагностики фінансового стану підприємства/ Качмарик Я.Д., Малетич Л.С.// Науковий вісник НЛТУ України (збірник науково-технічних праць) – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2 – С. 174-178

МІСЦЕ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Г.Л. Матвієнко-Біляєва

Харківський національний економічний університет,
м. Харків (Україна)

В данній статті обґрунтовано місце контролінгу в управлінні діяльністю підприємства, а також необхідність його застосування в діяльності сучасного підприємства.

Постановка проблеми. Необхідність впровадження нових підходів до управління в Україні обумовлюється гострими кризовими ситуаціями, низьким рівнем конкурентоспроможності, порушенням економічних взаємовідносин з партнерами, неплатоспроможністю підприємств та іншими негативними явищами, що склалися в суспільстві. Отже впровадження та розвиток аналітичної функції управління “контролінг” пояснюється сучасними умовами функціонування вітчизняних підприємств. Контролінг – це управління майбутнім для забезпечення тривалого функціонування підприємства і його структурних одиниць.

Аналіз досліджень і публікацій. Слово контролінг – від англійського to control означає контролювати, управляти, що, в свою чергу, походить від французького слова, яке означає „реєстр, перевірочний список”. Але термін

„контролінг" потрапив з Америки, де, в основному, відбувався розвиток контролінгу як концепції, до Німеччини, де і набув сучасного змістовного наповнення. В той же час у Великобританії і США укорінився термін „управлінський (внутрішньогосподарський) облік" („management accounting", „managerial accounting"), хоча працівників, до чиїх посадових обов'язків входить ведення управлінського обліку, називають контролерами (controller). В Україні використовують обидва терміни: і контролінг, і управлінський облік. Проте категорія „контролінг" більшою мірою відповідає змістовному розумінню цього поняття, оскільки він передає характер цього сучасного і якісно нового явища в управлінні і містить у собі не тільки облікові функції, але і весь спектр функцій управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів підприємства [1-2].

Серед сучасних вітчизняних науковців, які займалися питаннями контролінгу слід відзначити Дарманську Г.О. [3], Яковлева Ю.П. [4], Циглика І.І. [5], Петренко С.М. [6] які розглядають контролінг, як нову концепцію управління, що передбачає формування гнучкої довгострокової стратегії діяльності підприємства в зовнішньому економічному середовищі.

Прохорова В.В., Мартюшева Л.С., Петрусевич Н.Ю. [7] розглядають контролінг як функцію управління, яка інтегрує реалізацію всіх управлінських функцій на підприємстві. Слід відзначити обмеженість даного визначення та практичне ототоження контролінгу з координацією управлінської діяльності на стратегічному рівні.

Метою публікації є обґрунтування місця контролінгу в управлінні сучасного підприємства.

Основні результати дослідження. Отже, ґрунтуючись на системному підході щодо визначення контролінгу, його поняття слід розкривати як:

процес, що передбачає проведення аналізу та оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства з метою її узгодження зі стратегічними цілями;

особливу функцію управління, яка має економічне спрямування та прогностичний характер з метою виявлення резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства;

явище, тобто контролінг є особливим напрямом управлінської роботи, пов'язаної з інформаційним забезпеченням системи управління підприємства у цілому.

Тому контролінг доцільно розуміти як особливу функцію управління, що синтезує, інтегрує і координує основні функції управління діяльністю підприємства з метою досягнення тактичних і стратегічних цілей на основі сформованого в процесі інформаційного забезпечення.

Успіх впровадження контролінгу на підприємстві залежить від правильного розуміння функцій самого контролінгу.

Так результатом виконання сервісно-інформаційної функції контролінгу є своєчасність подання необхідної інформації керівництву для ухвалення рішення щодо корегування стратегії. Носії інформації – показники;

інформаційне обслуговування охоплює системи планування, нормування, обліку й контролю [8].

Моніторинг стану діяльності підприємства забезпечується контролем складових діяльності підприємства: ресурсного, організаційного, управлінського, спрямованим на таке їх співвідношення, щоб діяльність підприємства у цілому був використан максимально. Важливість й ємність даної функції визначає саму сутність контролінгу: управління з позицій майбутніх становищ підприємства.

Функція прогнозування підконтрольних показників діяльності підприємства передбачає оцінку фактичних показників, а також визначає прогнозні значення даних показників.

Функція контролю й аналізу функціонування підприємства визначається оцінкою за допомогою індикаторів тенденцій процесів, що відбуваються, в економічній діяльності підприємства, змін його внутрішнього середовища й впливу зовнішніх умов.

Аналітична функція полягає у визначенні основних підконтрольних показників, за допомогою яких можна оцінити виробничо – господарську діяльність підприємства, встановити відхилення прогнозних показників від фактичних, а також заздалегіть попередити керівництво про виявлення недоліків в діяльності підприємства в майбутньому.

Для визначення контролінгу як складової системи управління підприємством наведено такі відомі твердження. Основними функціями управлінської діяльності, які сприяють досягненню цілей підприємства, є: планування (постановка цілей і розробка шляхів їх досягнення); організація (розподіл та кооперація праці, в том числі створення організаційних структур, делегування повноважень, організація взаємодії); мотивація (налаштування людей на поведінку, яка сприяє ефективному досягненню цілей підприємства); контроль (отримання інформації про ситуацію і визначення відхилення ситуації від її бажаного значення). Складність зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства потребує використання нових функцій, які сприяють більш ефективному управлінню виробничо – господарської діяльності.

Розрізняють контролінг за сферами діяльності:

контролінг маркетингової діяльності, метою якого є пошук найбільш ефективних методів маркетингових досліджень ринку та підвищення ефективності організації маркетингової служби;

контролінг виробничої діяльності передбачає оцінку збалансованості планових та фактичних показників організації виробничого процесу (фондовіддачі, фондоозброєності, продуктивності);

контролінг кадрової діяльності, метою якого є оцінка рівня забезпеченості підприємства трудовими ресурсами відповідного віку, кваліфікації та рівня освіти, а також діючої системи матеріального та нематеріального стимулювання праці;

контролінг інвестиційної діяльності передбачає оцінку ефективності інвестиційних вкладень (термінів окупності, прибутку від інвестування) з метою забезпечення відтворювального виробничого процесу;

контролінг фінансової діяльності оцінює фінансовий стан підприємства та контролює використання фінансових ресурсів для забезпечення високого рівня ліквідності підприємства;

контролінг логістичної діяльності, ціль якого є оперативне та стратегічне управління логістичною діяльністю з метою її оптимізації.

Висновок. Аналіз наукової літератури свідчить про широку диференціацію підходів щодо визначення поняття «контролінг». Рекомендується контролінг розглядається як процес, що передбачає проведення аналізу та оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства з метою її узгодження зі стратегічними цілями; особливу функцію управління, яка має економічне спрямування та прогностичний характер з метою виявлення резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства; явище, тобто контролінг є особливим напрямом економічної роботи, пов'язаної з інформаційним забезпеченням системи управління підприємства у цілому. Тому контролінг є особлива функція управління, що синтезує, інтегрує і координує основні функції управління діяльністю підприємства з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища.

Список літератури

1. Дедов О. А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: учебное пособие / О. А. Дедов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
2. Климнюк В. Й. Еволюція контролінгу. Його місце та роль в економіці підприємства / В. Й. Климнюк // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 47–49.
3. Дарманська Г. О. Контролінг : навчальний посібник. / Г. О. Дарманська. – Хмельницький : «Финансы и статистика», 2002. – 107 с.
4. Яковлев Ю. П. Контролінг на базі інформаційних технологій / Ю. П. Яковлев. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 318 с.
5. Циглик І. І. Контролінг в системі управління / І. І. Циглик // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 177–123.
6. Петренко С. Н. Контролінг : учебное пособие / С. Н. Петренко – К. : «Ника-Центр, Эльга», 2003. – 327 с.
7. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці : монографія / В. В. Прохорова, Л. С. Мртюшева, Н. Ю. Петрусевич, Ю. В. Прохорова. – ХНЕУ. – Харків : ІНЖЕК – 2006. – 198 с.
8. Анискин Ю. П. Планирование и контроллинг : учебник для вузов / Ю. П. Анискин – М. : «Финансы и статистика», 2003. – 280 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Т.А. Савченко, А.И. Денисенко
Ивановский государственный университет,
г. Иваново (Российская Федерация)

В данной статье рассматривается, каким образом рациональная организация бухгалтерского учета может повлиять на повышение экономической надежности предприятия.

Постановка проблемы. Вопросам экономической надежности в настоящее время уделяется достаточно много внимания. Однако, как показали последние исследования в данной области [1], эта проблема оказалась более многоплановой, чем представлялось первоначально. В частности, не смотря на то, что ряд аспектов экономической надежности уже достаточно широко изучены, актуальной остаётся проблема поиска и кристаллизации основных инструментов, способствующих ее оптимизации.

Анализ исследований и публикации. Проблема надежности получила свой научный статус лишь в середине XX века, базируясь на методологии, изложенной в работах зарубежных и отечественных авторов: А.И. Берг, Н.Г. Бруевич, Е.Г. Гинзбург, В.Н. Егоров, Н.П. Макаркин, Ю.А. Львов, В.Р. Окороков, А.М. Половко, В.М. Сынчин, В.Н. Трейер. Если говорить о классической теории надежности, то она рассматривается обычно в контексте технических проблем. Однако в последнее время появилась тенденция распространять это понятие на системы, рассматриваемые с позиции экономической эффективности их функционирования.

Целью публикации является анализ влияния рациональной организации бухгалтерского учета (в разрезе отдельных его компонентов) на повышение экономической надежности предприятия.

Основные результаты исследования. В работе предложено считать надежной такую систему, которая способна к устойчивому развитию, рациональному использованию всех видов ресурсов и своевременной адаптации при непредвиденном изменении внешних и (или) внутренних параметров функционирования.

Критерий экономической надежности можно считать своеобразным вектором развития безубыточных и надежных бизнес-структур, который позволяет объективно оценивать текущее состояние дел в компании и тем самым практически реализовывать свои тактические планы, получив при этом большой экономический эффект.

Одним из важных факторов, непосредственно влияющих на экономическую надежность предприятия, определяющим его конкурентоспособность и потенциал в реализации экономических интересов

всех участников хозяйственной деятельности, на наш взгляд, можно считать эффективную и грамотную организацию бухгалтерского учета.

Совершенно очевидно, бухгалтерский учет служит не только для формирования документированной систематизированной информации об объектах и составления на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, что закреплено в Федеральном законе «О бухгалтерском учете» [2, ст. 2], но и для контроля совершаемых хозяйственных операций. Поэтому организации, ведущие бухучет правильно, уже тем самым контролируют в той или иной степени свою деятельность.

Кроме того, бухгалтерский учет – это информация об объективно протекающих хозяйственных процессах и их результатах, имеющая единый денежный измеритель и регистрируемая методом двойной записи, основой которой является действующая нормативная база. И, следовательно, так же как и информация, бухгалтерский учет обладает неотъемлемым ему свойством – существенностью, которая является основой в определении критериев экономической надежности предприятия с точки зрения правильной организации бухгалтерского учета. Своевременность поступления данных бухгалтерского учета, их полнота, точность, полезность и достоверность отчетности позволяют удовлетворять экономические претензии и требования различных групп пользователей, что в конечном итоге также является одной из составляющих экономической надежности организации.

Каждый компонент бухгалтерского учета, к которым можно отнести продуманную учетную политику, рациональный график документооборота, грамотное составление, представление и использование учетной и отчетной информации, эффективную структуру бухгалтерского аппарата, и их совокупность в целом непосредственно влияют на экономическую надежность предприятия.

Так, например, учетная политика предприятия, представляющая собой совокупность правил реализации метода бухгалтерского учета, должна обеспечивать максимальный эффект от реализации установленного порядка. И именно к ее формированию руководителю и главному бухгалтеру необходимо отнестись серьезно в первую очередь.

Все факты хозяйственной жизни предприятия должны быть подтверждены первичными документами, своевременное поступление и обработка которых обеспечивают эффективность работы бухгалтерии и финансовое благополучие организации в целом. Следовательно, необходимо разработать рациональный график документооборота, предусматривая оптимальное число подразделений и исполнителей для прохождения каждым первичным документом, определяя минимальный срок его нахождения в подразделении, обеспечивая защиту от несанкционированных исправлений, тем самым, усиливая контрольные функции бухгалтерского учета, повышать уровень механизации и автоматизации учетных работ [3].

Неотъемлемой частью эффективной организации бухгалтерского учета является также и составление форм бухгалтерской отчетности, представляющих информацию о финансовом положении экономического

субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированную в соответствии с требованиями, указанными в Федеральном законе №402-ФЗ, вступающем в силу с 01.01.2013 года [2, ст. 3]. Диагностика на основе отчетных показателей позволяет своевременно оценивать текущую ситуацию, реагировать на нее должным образом, прогнозировать возможные варианты развития бизнеса и тем самым предотвращать нежелательные последствия, в том числе и в виде банкротства и ликвидации предприятия.

Следующим элементом эффективной организации бухгалтерского учета, непосредственно влияющим на успешное развитие финансово-хозяйственной деятельности предприятия и оперативное принятие управленческих решений, является представление и использование учетной и отчетной информации. Доступ к информации имеет значение, как для внутренних, так и для внешних пользователей. В первую очередь именно из представленной отчетной информации, ее открытости и доступности внешние пользователи могут судить о состоянии дел в организации, о надежности бизнеса и перспективах сотрудничества с данной организацией.

Очевидно, что и структура бухгалтерии и бухгалтерского аппарата играет существенную роль в рациональности организации бухгалтерского учета. В некоторых случаях сложно и достаточно затратно найти бухгалтера, соответствующего всем требованиям. Однако, в настоящее время у предприятий существует альтернативный вариант организации ведения бухгалтерского учета в виде бухгалтерского аутсорсинга. Такой вариант избавляет руководство от всех проблем, связанных с организацией бухгалтерского и налогового учета, в том числе позволяя сводить к минимуму налоговые и штрафные санкции.

Вывод. Для повышения экономической надежности функционирования хозяйствующего субъекта нужны не только «красивые цифры» в отчетности, но и их основа – грамотная организация, постоянное исследование системы бухгалтерского учета, внутреннего контроля, выявление «узких мест», базирующиеся на таких компонентах бухгалтерского учета, как продуманная учетная политика, рациональный график документооборота, грамотное составление, представление и использование учетной и отчетной информации, эффективная структура бухгалтерского аппарата.

Список литературы

1. Егоров В.Н., Коровин Д.И. Основы экономической теории надежности производственных систем. - М.: Наука, 2006. – 526 с.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»// СПС КонсультантПлюс.
3. Семенихин В.В. Документооборот и первичные документы в бухгалтерском учете. – М.: МФПА, 2012. – 568 с.

РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

О.П. Ткаченко,

О.Д. Тімченко

Харківський державний університет
харчування та торгівлі,
м. Харків, (Україна)

Розглянуто стан та основні тенденції розвитку ресторанного господарства України на сучасному етапі.

Постановка проблеми. Ресторанний бізнес – одна з сфер вітчизняної економіки, в якій з самого початку економічних реформ повною мірою виявилися ринкові відносини. Це найдинамічніший і високодохідний, а отже, перспективний для інвестицій і привабливий для підприємців сегмент українського ринку послуг. Проте, розвиток сучасного ресторанного бізнесу залежить від загальних тенденцій динаміки економіки держави, кон'юнктури споживчого ринку, змін структури попиту та пропозиції, розвитку нових форм організації бізнесу тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Внутрішній ринок України на сучасному етапі характеризується активним розвитком економічних відносин і господарських зв'язків, що складаються між його учасниками. Позитивна динаміка споживчого ринку України від 2000 року втратила свої позиції з приходом світової фінансово-економічної кризи. Кризові процеси позначилися на розвитку основних соціально-економічних показників країни (табл.1) [1-2].

Мета та завдання статті. Метою даної наукової публікації є дослідження стану та основних тенденцій розвитку ресторанного господарства України на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміка розвитку національної економіки обумовила основні зміни внутрішнього ринку України, головною складовою якого є споживчий ринок. Стан та динаміка споживчого ринку один з основних індикаторів якості економічних перетворень, розвитку національної економіки, її соціальної спрямованості. Споживчий ринок пов'язаний із задоволенням потреб населення й охоплює діяльність підприємств торгівлі, ресторанного господарства, а також реалізацію послуг населенню. За останні роки всі сектори споживчого ринку мали тенденцію до зростання. Однак, як наслідок фінансової кризи 2008-2009 рр. відзначається погіршення економічних показників, проте за опублікованими даними у 2011 році спостерігаються позитивні тенденції [1-2].

Таблиця 1.

Індекси основних соціально-економічних показників

Показники	Відношення до попереднього року, %			
	2008	2009	2010	2011
Валовий внутрішній продукт	131,6	96,3	118,5	121,4
Доходи населення	134,7	104,3	128,1	117,1
Продукція промисловості	94,8	78,1	111,2	107,6
Інвестиції в основний капітал	97,4	58,5	99,4	121,2
Роздрібний товарооборот підприємств	138,6	93,5	121,7	124,6
Експорт товарів і послуг	134,9	62,6	128,1	134,3
Імпорт товарів і послуг	140,3	55,0	130,8	140,6
Середньомісячна заробітна плата:				
- номінальна	133,6	105,5	120,0	117,6
- реальна	107,6	90,0	117,1	108,7

Роздрібний товарооборот є одним з важливих показників соціально-економічного розвитку держави, який характеризує заключний етап руху товарів у сферу споживання. До того ж саме показник роздрібного товарообороту окреслює масштаби діяльності підприємств ресторанного господарства (табл. 2) [1-2]. У 2011 році спостерігаються позитивні зміни, так за даними Держкомстату роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства України у 2011 році складає 350059 млн.грн., темп зростання – 24,6 %. Темп зростання реалізації у підприємствах ресторанного господарства у 2011 році складає 19,8%, темп зростання роздрібної торгівлі – 24,8%. Як виходить з розрахунків, товарооборот ресторанного господарства у після кризовий період має загальну тенденцію до зростання. Так, у 2011 р. його розмір становив 11369 млн. грн., що майже у 1,5 рази вище показника 2008 р. та більш ніж у 11 разів вище за 1995 р. (1015 млн. грн.) [2].

Таблиця 2.

Динаміка роздрібного товарообороту ресторанного господарства (у фактичних цінах)

Показники		2008	2009	2010	2011
Роздрібний товарооборот, млн.грн.		246903	230955	280890	350059
У тому числі	роздрібна торгівля	238523	222849	271381	338690
	ресторанне господарство	8380	8106	9509	11369
Темп росту роздрібного товарообороту до попереднього року, %		138,5	93,5	121,7	124,6
У тому числі	роздрібна торгівля	138,9	93,4	121,8	124,8
	ресторанне господарство	127,9	96,7	117,3	119,8
Темп росту роздрібного товарообороту до 2008 року, %		-	93,5	113,8	141,8
	роздрібна торгівля	-	93,4	113,8	142,0
	ресторанне господарство	-	96,7	113,5	135,7
Примітка: таблиця розрахована за даними статистичних щорічників України					

Незважаючи на позитивні зміни попит населення на послуги ресторанного господарства залишається низьким, що викликано зниженням реальної купівельної спроможності населення та переорієнтацією ринку на більш низькі цінові сегменти. На нашу думку, одним з чинників такої динаміки розвитку ресторанного господарства є зміна структури споживчих витрат населення України (табл. 3) [1-2].

Аналіз сукупних витрат домогосподарств за період 2008-2011 рр. дозволив визначити позитивну динаміку їх розвитку. Так, якщо у 2008 р. сукупні витрати в середньому за місяць з розрахунку на одне домогосподарство становили 2590,4 грн., то до 2011 р. вони зросли більш ніж у 1,3 рази та склали 3456,0 грн. на місяць. При цьому загальна структура витрат домогосподарств за останні роки дещо змінилась (у 2011 р. 90,2% загальних витрат становлять споживчі витрати, тоді як у 2008 р., 86,4%), а структура самих споживчих витрат майже не змінилась. Питома вага витрат на продовольчі товари, включаючи харчування поза домом, збільшилася на 3,6 пункти. Самі ж витрати на харчування поза домом в Україні є незначними. За опублікованими даними вони становлять всього 0,9-1,1% загальних споживчих витрат. Для порівняння цей же показник у домогосподарствах США складає 5,5-6,4%. Як бачимо, тенденції на ринку підприємств ресторанного господарства тісно пов'язані із рівнем соціально-економічного розвитку держави, характером динаміки доходів та структури витрат населення.

Таблиця 3.

Структура витрат домогосподарств України за 2008-2011 рр.

Показники	2008	2009	2010	2011
Сукупні витрати в середньому за місяць на одне домогосподарство, грн.	2590,4	2754,1	3072,2	3456,0
Структура сукупних витрат домогосподарств, %				
Споживчі сукупні витрати	86,2	87,8	90,0	90,2
Продовольчі товари (вкл. харчування поза домівкою)	51,1	53,2	54,9	54,7
Непрод. товари та послуги	35,1	34,6	35,1	35,5
Неспоживчі сукупні витрати	13,8	12,2	10,0	9,8

Впродовж періоду, що аналізується, зменшилась кількість об'єктів ресторанного господарства. Так, у 2008 році кількість об'єктів налічувала 24031 одиниць, а у 2011 році – 22918, що привело до скорочення загальної кількості місць на – 4% [1-2]. Загальна тенденція до скорочення мережі об'єктів ресторанного господарства та місць в них є характерною для всіх підприємств ресторанного господарства незалежно від форми власності й місця розташування. Це обумовлено цілим рядом причин, основними з яких, на нашу думку, стали економічна криза, внаслідок якої скоротилась місткість споживчого ринку, та відсутність системної державної політики розвитку й

регулювання торговельної діяльності, що стало причиною деформації мережі підприємств ресторанного господарства.

Отже, у до кризових тенденціях ресторанне господарство України мало стійкі тенденції до зростання, проте у 2009 році спостерігається погіршення стану за всіма показниками. Впродовж 2010-2012 рр. підприємства намагаються відновити свої позиції. За сучасних економічних умов підприємствам ресторанного господарства доводиться кардинально перебудовувати свою роботу, переглядати стратегії та плани розвитку. Загальне зниження реальних доходів населення негативно вплинуло на купівельну спроможність, що відбилося на зниженні суми середнього чеку та завантаженості підприємств. Для подолання кризового стану власники та керівники підприємств вживають різних заходів, які в цілому відповідають концепції та формату закладу, статусу споживачів.

Вітчизняний ресторанный бізнес, який функціонує у відкритій мережі, в умовах післякризової економіки розвивається швидкими темпами, враховуючи при цьому основні світові тенденції та активно використовуючи новітні технології у сфері виробництва, організації обслуговування та споживання, маркетингу та менеджменту. За інформацією Асоціації ресторанного бізнесу України вітчизняні підприємства ресторанного господарства матимуть стійку позитивну динаміку у перспективі, адже вони є привабливими як довгострокові інвестиції на рівні об'єктів із середньою прибутковістю 15-20% [3].

За прогнозами аналітиків розвиток відкритої мережі ресторанного господарства слід очікувати за двома основними напрямками: перший – розвиток підприємств швидкого харчування; другий – розвиток ресторанів середнього рівня. Зазначимо, що потенційними об'єктами інтересів інвесторів в недавньому минулому були ресторани, бари та кафе для елітної складової суспільства. Але зараз пріоритети в даній сфері бізнесу змінилися: ресторатори, які відкрили декілька років тому престижні заклади, переглядають стратегію розвитку та розробляють новий формат обслуговування, розрахований на представників середнього класу. Найбільш популярними, на думку провідних фахівців ресторанного бізнесу, стануть якісні недорогі мережеві заклади.

У конкурентній боротьбі вітчизняні підприємства ресторанного господарства не лише займаються пошуком нових сегментів ринку, але й широко застосовують новітні досягнення кулінарії та дизайну, до яких можна віднести креативну кухню, стиль високих технологій, кейтеринг-сервіс тощо. Для популяризації підприємства ресторанного господарства та збільшення його цільової аудиторії господарюючі суб'єкти активно використовують можливості Інтернет шляхом створення веб-сайтів та розміщення їх у ділових, інформаційних, комерційних та туристичних пошукових системах. Все це (разом із освоєнням нових сегментів ринку) сприяє розвитку ресторанного господарства в Україні та наближенню його до світових стандартів. Отже, проведений аналіз стану та тенденцій розвитку ресторанного господарства в Україні, дає можливість зробити висновок про наявність складних проблем, які негативно впливають на темпи розвитку сфери ресторанного господарства. Але, не зважаючи на це, ресторанный бізнес залишається досить привабливим для іноземних та українських капіталовкладень, що пов'язано зі специфікою

даної галузі. Досить велика швидкість обороту капіталу, порівняно низькі витрати на будівництво, реконструкцію та придбання обладнання, відносно низькі поточні витрати – все це сприяє залученню інвестицій до ресторанного бізнесу.

Висновки. Отже, проведений аналіз стану та тенденцій розвитку ресторанного господарства в Україні, дає можливість зробити висновок, як про наявність перспектив розвитку, так і про складні проблеми, які негативно впливають на темпи розвитку, впровадження інновацій тощо.

Список літератури

1. Роздрібна торгівля України у 2011 році [Текст]/ Держкомстат України; під загальним керівництвом В.О. Піщейка – К.: Консультант, 2012. – 177 с.
2. Статистична інформація України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://ukrstat.gov.ua/> – Назва с титул. екрану
3. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства ресторанної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://mv-hnu.at> – Назва с титул. екрану

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Доц., к.е.н. **Н.О. Селезньова,**
Ю.Ю. Нестеренко
Автомобільно-дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецькій національній технічній університет»,
м. Горлівка (Україна)

У цій статті розглянуті перспективи впровадження логістичного підходу до управління підприємствами України.

Постановка проблеми. Сьогодні економічний стан України вимагає стабілізації роботи підприємств, збільшення показників внутрішньої і зовнішньої торгівлі, задоволення потреб населення, надання перспектив розвитку малому та середньому бізнесу, забезпечення справедливої конкуренції, підвищення якості товарів та послуг та ін.

Останніми роками в Україні спостерігається зростання інтересу до логістики як з боку організацій бізнесу, так і урядових інституцій. Це зумовлене створенням міжнародних транспортних коридорів, широким впровадженням

термінальних, мультимодальних і інтермодальних перевезень; проникненням на український ринок транснаціональних компаній, які разом з новими технологіями виробництва продукції використовують нові стилі управління; створенням регіональних розподільчих центрів, великих оптових баз, вантажних і термінальних комплексів тощо [1; 2].

Аналіз досліджень та публікацій. Вагомий внесок у застосування принципів та методів логістики здійснено такими зарубіжними вченими, як Д. Бауерсокс, Д. Клосс, Д. Ламбер, Е. Мате, Дж.Р. Сток, Д. Тискье, Д. Уотерс, Р. Шапіро і українськими вченими, зокрема, В. Вишневським, І. Воркутом, Є. Крикавським, М. Окландером, О. Тридідом, Н. Чухрай. Разом з тим, проблеми застосування логістичного підходу до управління потоковими процесами промислового підприємства потребують подальшого дослідження.

Метою публікації є встановлення можливих перспектив впровадження логістичного управління на підприємствах України.

Основні результати дослідження. Як засвідчує практика, підприємства, які використовують принципи логістичного управління забезпечують високу конкурентоздатність своєї продукції і послуг за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією товарів, прискорення оборотності обігового капіталу, найбільш повного задоволення споживачів у якісних товарах та сервісі. Такий ефект досягається шляхом значного скорочення запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скорочення тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів, впровадження гнучких автоматизованих і роботизованих виробництв, що дозволяють швидко переходити на випуск нових видів продукції, створення дистрибутивних каналів збуту тощо.

Моніторинг регіональних ринків України показав, що тільки до 2 % загального часу життєвого циклу товару припадає на виробництво, 5 % - на транспортування, 8 % - це підготовчо-заклучний час і 85 % - так званий час пролежування матеріалів і виробів. Використання методів логістики дозволяє зменшити рівень запасів на 30-35 % і скоротити час руху продукції на 20-25%. Як показує зарубіжний досвід, скорочення на 1% логістичних витрат еквівалентне близько 10 % збільшенню обсягу продаж фірми [3].

Тому, підприємці України сьогодні в цілому фокусують свою увагу на пошуку ефективних методів оптимізації витрат і починають звертатися до логістичного управління.

Аби переконатися у перевагах логістичного управління над існуючим традиційним управлінням на підприємствах України порівняємо їх за основними ознаками (табл.1).

Стратегічний напрямок логістики в Україні зумовлений декількома причинами [2]:

1) швидким зростанням витрат на будь-які перевезення (викликаним зростанням цін на нафту та енергетичною кризою);

Таблиця 1.

Порівняльний аналіз традиційного та логістичного управління підприємством

Ознаки	Традиційне управління	Логістичне управління
Рівень виробничої інтеграції	Низький	Високий
Основні прагнення	Забезпечити максимальну продуктивність	Забезпечити гнучкість виробництва
Предмет оптимізації	Функції виробництва	Матеріальний потік
Залишки виробництва	У вигляді матеріалів	У вигляді потужностей
Термін зберігання продукції на складі	До 85% загального часу життєвого циклу товарів	До 30-40% загального часу життєвого циклу товарів
Рівень сервісу та після продажного обслуговування	Низький	Високий
Орієнтування виробництва	Виробнича програма та складування	Замовлення з боку клієнтів, тобто попит

2) переорієнтацією від ринку надання послуг до ринку споживача і як наслідок досягнення межі ефективності системи обслуговування і виробництва; розвитком комп'ютерних технологій, що дозволяє здійснювати обробку величезних масивів інформації і обмінюватися даними в реальному часі з мінімальними витратами.

Висновок. Таким чином, поступове впровадження логістики в українські підприємства дозволить врахувати потреби населення в якісній продукції, покращити процес виробництва, знизити собівартість продукції, оптимізуючи затрати. Починаючи з вдосконалення одного підприємства, поступово вдосконалиться робота підприємств міста, регіону, області і т.д. А це значно вплине на сучасне економічне становище України та допоможе в нинішніх умовах встановити та розвивати нові господарські зв'язки та удосконалювати існуючі.

Врешті-решт, у нашої держави з'являться можливості подолання проблем економіки, виникнуть умови для легалізації «тіньових» капіталів і виробництв «тіньової» економіки і відносин, переходу відносин між суб'єктами господарювання з бартерних принципів на грошовий або товарно-грошовий і, нарешті, входження у світовий економічний простір.

Список літератури

1. Алькема В.Г., Сумець О.М. Логістика. Теорія і практика. Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 272с.
2. Розвиток логістики в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://5ka.at.ua/load/logika/logistika_referat/32-1-0-9852 – Назва з титулу екрану.
3. Перспективи використання логістики в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://www.ukrlibrary.com.ua/books/23/6.4.html> – Назва з титулу екрану.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПРОГРАМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Ю.В. Гришина, А.В. Столяров
Автомобільно-дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецькій національній технічній університет»,
м. Горлівка (Україна)

У даній статті розглянуті деякі сучасні підходи до формування програм антикризового управління, а також визначені вимоги, що пред'являються до програм антикризових заходів.

Постановка проблеми. Негативний вплив тенденцій світової економіки на підприємства викликав потребу в ефективному антикризовому управлінні, виборі найбільш ефективних антикризових програм, що стало однією з основних умов виживання та досягнення стійкого й збалансованого розвитку підприємств в умовах ринку.

Аналіз досліджень і публікацій. У своїх роботах значну увагу антикризовому управлінню приділяли такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Е. Альтман, Р. Брейлі, І. Ансофф, О. Терещенко, С. Беляєв, Н. Брюховецька, Л. Лігоненко, Н. Тарасенко, А. Грязнова, Е. Уткін та ін.

Метою роботи є дослідження існуючих підходів до класифікації антикризових програм підприємства та їх систематизація.

Основі результати дослідження. Антикризову програму діяльності (програму антикризових заходів) підприємства можна визначити як систему комплексних заходів по виходу підприємства з кризи, яка передбачає пом'якшення, попередження чи подолання негативних тенденцій розвитку підприємства [1].

Програма антикризових заходів має задовольняти такі вимоги [2]:

- забезпечувати комплексне вирішення питань фінансового оздоровлення та відновлення працездатності цілісного організму підприємства;
- бути підпорядкованою стратегічним інтересам підприємства і привабливою для власника, керівництва, персоналу підприємства;
- бути привабливою для зовнішніх інвесторів та забезпечувати залучення зовнішніх коштів, необхідних для їх здійснення;
- встановлювати цілі, які кількісно вимірюються та можуть контролюватися;
- містити рішення, що усувають існуючі проблеми і загрозу для функціонування підприємства;
- конкретизувати завдання в розрізі структурних підрозділів та функціональних служб підприємства;
- передбачати змістовні (кількісні та якісні) наслідки запропонованих заходів, можливі терміни їх отримання.

Розглянемо деякі підходи до формування програм антикризового управління.

Авторами роботи [1] пропонується формувати програму антикризового управління згідно зі сферами діяльності підприємства, такими як маркетингова політика, управління персоналом, фінансове управління, інвестиційна політика, організаційне управління і операційний менеджмент.

Також вказується, що реалізація антикризової програми потребує узгодження та координації дій всіх перерахованих вище напрямів. Ефективне і одночасне впровадження заходів в рамках цих напрямків дозволить вивести підприємство зі стану кризи та забезпечить його фінансове оздоровлення.

З. Шершньова [3] пропонує використовувати визначення концепції подолання кризи, яка визначає загальну систему дій, спрямованих на обґрунтування та досягнення поставленої мети – подолання взаємопов'язаних кризових явищ. Автор передбачає використання найбільш загальних підходів, засобів, методів та інструментів антикризового управління. Для виконання концепції з подолання кризи організаційно пропонується поділ робіт на три етапи:

1. Комплексний аналіз та оцінка стану підприємства; ідентифікація типу кризових явищ та механізмів їх взаємозв'язку.

2. Розробка та виконання першочергових заходів, спрямованих на подолання виявлених кризових явищ.

3. Розробка стратегії з остаточної стабілізації, подолання наслідків криз, перехід до зростання або до ліквідації підприємства.

Л. Лігоненко [4] розглядає антикризову програму діяльності як процес прийняття управлінського рішення. Автор пропонує структурну схему гіпотетичної системи формування антикризової програми, яка зображена на рис. 1.



Рис. 1. Гіпотетична схема прийняття рішення щодо змісту антикризової програми

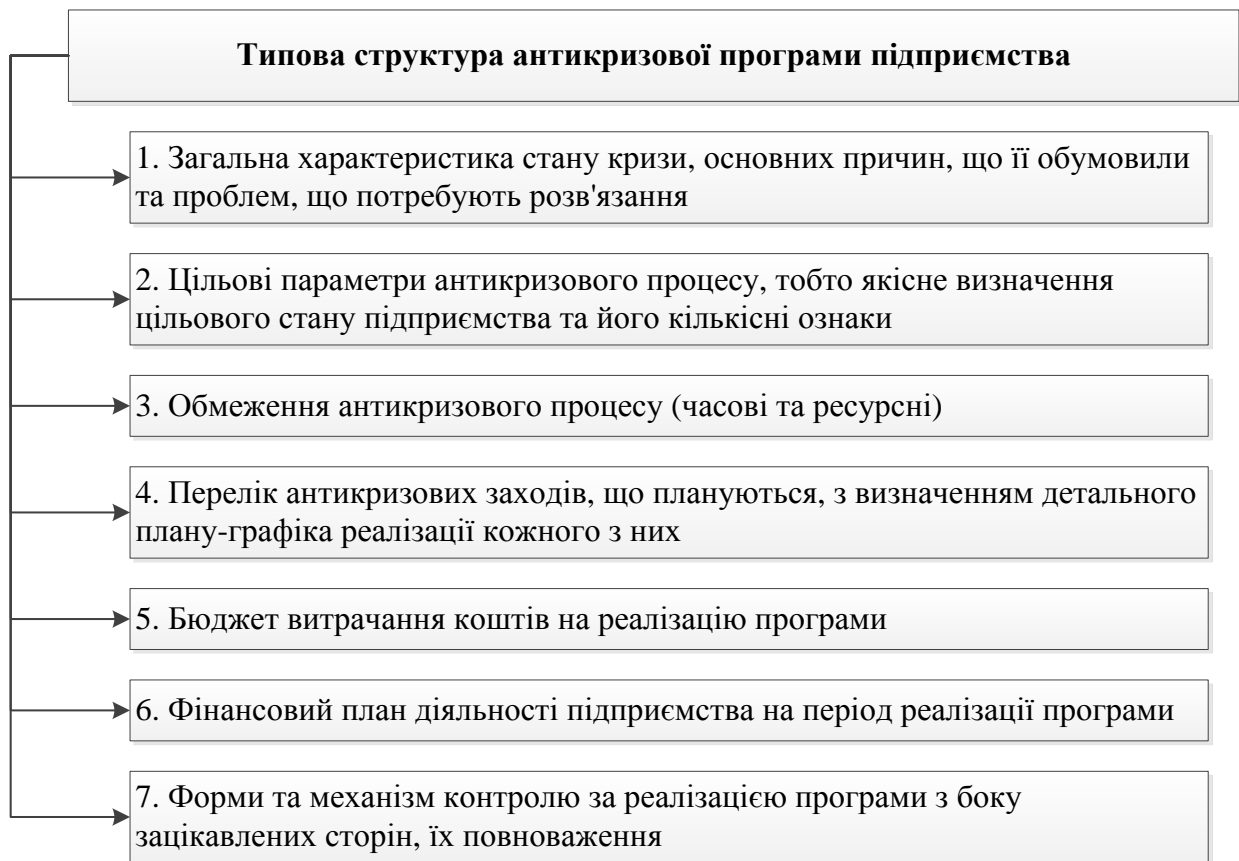


Рис. 2. Структура антикризової програми підприємства

Той же автор [4] пропонує типову структуру антикризової програми підприємства, яка складається з семи блоків, зображених на рис. 2.

Висновок. Наявність кризових явищ в економіці України спонукає до наукових досліджень у напрямку адаптації загальних підходів планування та управління до специфічних за змістом та структурою антикризових програм конкретних підприємств. Успіх діяльності підприємства залежить від завчасної підготовки антикризових планів щодо майбутніх загроз. Розробка програм антикризового розвитку досить широко освітлена у науковій літературі, проте потребує подальшого вдосконалення та систематизації. Питання визначення рекомендацій щодо практичного застосування, позитивних та негативних сторін різних підходів можуть бути основою для подальшої роботи у цьому напрямку.

Список літератури

1. Гаврилко Т.О., Лабунський Д.О.: Управління діяльністю підприємства в умовах кризи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_26/Labunskiy.pdf – Назва с титул. екрану
2. Глухов А.Ю.: Розробка заходів фінансового оздоровлення підприємств в умовах кризи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=13648> – Назва с титул. екрану

3. Шершньова З.Є.: Антикризова програма підприємства: методичні основи розробки та організація виконання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_1/140-144.pdf

– Назва с титул. екрану

4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.

МАШИНОБУДУВАННЯ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

І.В. Троц

Хмельницький національний університет,
м. Хмельницький (Україна)

В статті розглянуто основні тенденції розвитку машинобудівних підприємств Хмельниччини. Окреслено проблеми та перспективи розвитку машинобудівної галузі за сучасних умов економіки.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки потребує принципово нових підходів щодо регіонального розвитку, який би забезпечував відновлення потужностей наукомістких галузей, а саме машинобудування. Збільшення продукції машинобудування в структурі промислового виробництва та в структурі експорту країни забезпечить високий рівень конкурентоспроможності економіки [1, с.145].

Машинобудування є практично «серцевиною» більшості галузей промисловості, тому її розвиток є дуже важливим. Рівень розвитку машинобудування значною мірою визначає економічний розвиток країни в цілому, у зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність моніторингу діяльності машинобудівних підприємств – їх стану, особливостей господарювання, проблем та перспектив розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій показав, що проблеми розвитку машинобудівельної галузі Хмельниччини розглядали у своїх працях такі науковці як: С.В. Кудлаєнко, З.М. Андрушкевич, О.В. Гродовський, Н.Л. Любченко та інші. Однак зростання вагомості галузі у промисловості та економіці загалом спонукає до пошуку шляхів вирішення основних проблем машинобудування на сучасному етапі розвитку.

Метою дослідження є визначення основних тенденцій, проблем та перспектив розвитку машинобудівних підприємств Хмельниччини.

Основні результати дослідження. Машинобудування є провідною галуззю економіки, яка забезпечує економічне зростання, соціальний розвиток та науково-технічний прогрес та є одним з основних видів промислової

діяльності Хмельниччини. За обсягами виробництва ця галузь посідає третє місце після харчової промисловості та виробництва і розподілення електроенергії і є вагомим чинником реального економічного зростання області. Динаміка основних показників діяльності машинобудівної галузі Хмельниччини за 2002-2010 рр. наведена в табл. 1.

Таблиця 1.

**Основні показники діяльності підприємств машинобудування
Хмельниччини за період 2002-2010 рр. [2, 3]**

Показники	Роки								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість підприємств машинобудування	254	259	245	238	212	204	198	194	202
Темпи зростання виробництва, %	107,8	115,2	122,8	112,6	115,2	121,6	104,2	59,0	114,8
Частка в загальному обсязі промислового виробництва, %	11,7	12,1	10,7	10,3	11,2	11,1	11,0	9,2	9,5
Середньорічна кількість найманих працівників, осіб.	20854	17722	17481	16751	16317	15288	14669	11358	10353
Темпи зростання продуктивності праці працівників, %	126,2	136,0	125,2	118,3	121,9	128,4	107,8	82,5	108,0
Темпи зростання інвестицій в основний капітал, %	101,7	88,1	189,2	65,4	134,2	111,2	191,7	44,1	49,6
Рентабельність операційної діяльності підприємства, %	-2,6	-2,5	-0,1	-0,2	0,7	1,7	1,2	4,1	1,9

Згідно даних табл. 1 після 2008 р. спостерігається зменшення практично всіх показників, що обумовлено світовою кризою, яка позначилась на всіх галузях економіки. Після фінансово-економічної кризи у 2008-2009 рр. машинобудівна галузь в Україні та Хмельниччині зокрема, перебувала у вкрай важкому стані, що значно знизило темпи її розвитку.

На рис 1. згруповані та наведені частки збиткових машинобудівних підприємств Хмельниччини за 2008-2011 рр. Як бачимо, за цей період найбільша частка збиткових машинобудівних підприємств спостерігається у 2009 р. – 45,2% (саме після світової фінансової кризи), однак у 2011 р. становить 39,1% (на 6,1% менше порівняно з 2009 р.).

Пожвавлення діяльності та вихід машинобудування на докризовий рівень спостерігається вже після 2009 р. у 2010-2011 рр., про що свідчать: збільшення обсягів реалізованої продукції (на 11,3% у 2011р.), підвищення рентабельності операційної діяльності (до 5,5%), активізація інвестиційної та інноваційної діяльності.

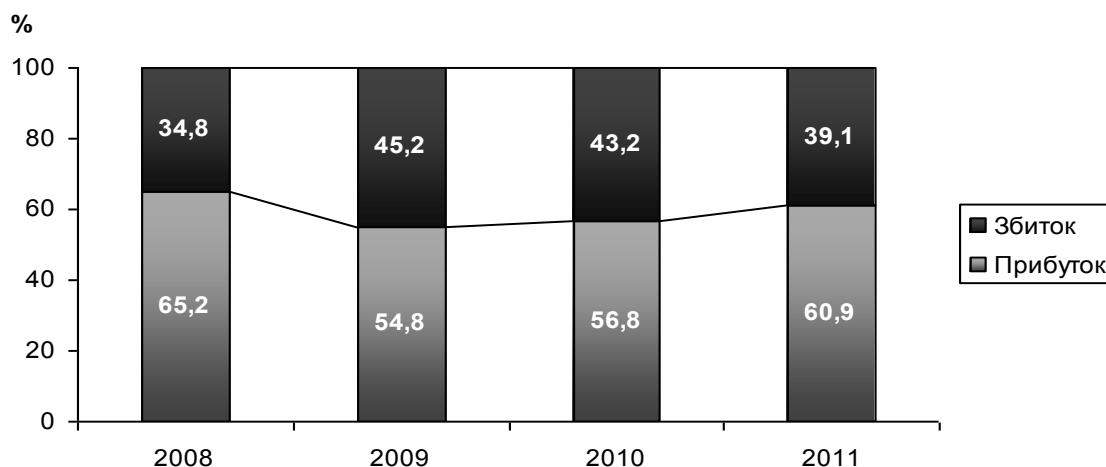


Рис. 1. Частки підприємств машинобудування Хмельниччини, які одержали прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування [2].

Однак, незважаючи на позитивні зрушення результатів діяльності машинобудівних підприємств, можна констатувати, що машинобудівна галузь України та Хмельниччини зокрема, перебуває в скрутному становищі через наявність цілої низки проблем, що гальмують її розвиток.

На сьогодні невирішеними у машинобудівній галузі залишаються наступні проблеми: низька платоспроможність споживачів продукції; відсутність налагоджених внутрішніх ринків збуту (нерозвиненість інфраструктури); повільний розвиток підгалузей машинобудування; висока зношеність основних фондів; застарілі технології виробництва та технічного складу; висока ресурсо-, енерго- та матеріаломісткість продукції; недостатність обігових коштів; недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування; низький кадровий потенціал; повільна адаптація підприємств машинобудування до роботи в ринкових умовах.

Таким чином, вирішення окреслених вище проблем і буде перспективами розвитку галузі, серед яких: поліпшення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств, приведення її у відповідність до вимог часу; застосування ефективних макроекономічних (державних) та мікроекономічних (внутрішньогосподарських) механізмів господарювання; покращення матеріально-технічного та інформаційного забезпечення; підвищення інноваційної активності та інвестиційної привабливості; розширення асортименту продукції машинобудування; освоєння виробництва нової конкурентоспроможної техніки; інтенсифікація процесів оновлення машинобудівної продукції й технічного переоснащення галузі; реконструкція ряду машинобудівних підприємств.

Висновки. Наявність цілого ряду проблем у машинобудуванні за сучасних умов розвитку потребує негайного вирішення, що призведе в майбутньому не лише до підвищення економічного рівня галузі, а і економіки в цілому. Подальший розвиток машинобудування потребує технічного

переозброєння, реконструкції, переспеціалізації на основі високих технологій світового рівня та інвестування. Тому, вирішення даного питання повинно стати пріоритетним напрямом економіки.

Список літератури

1. Кудлаєнко С.В. Аналіз передумов виникнення кризових явищ на підприємствах машинобудівної галузі Хмельниччини / С.В. Кудлаєнко // Збірник державного Черкаського технологічного університету. – 2009. – Ч.1, №23. – С. 145-149.

2. Сайт головного управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

www.km.ukrstat.gov.ua – Назва с титул. екрану

3. Статистичний збірник «Промисловість Хмельниччини у 2005–2010 роках» / за ред. В.В. Скальського. – Хмельницький: Головне управління статистики у Хмельницькій області. – 2011. – 153 с.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕЙТИНГУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ МАШИНОБУДІВНОГО ВИРОБНИЦТВА

**О.Ю. Руднєва,
Ю.Н. Деречинський,
Г.В. Шапошнікова**

Автомобільно-дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет»,
м. Горлівка (Україна)

Запропоновано методичні рекомендації щодо побудови екологічного рейтингу технологічних процесів машинобудівного підприємства з використанням кластерного аналізу.

Постановка проблеми. Екодеструктивний вплив з боку промислових підприємств набуває катастрофічно швидких темпів, на що вказує еколого-економічна криза, яка поглиблюється в Україні. Існуюча система вітчизняного екоуправління не відповідає сучасним вимогам, тому потребує якісної перебудови інструментарію, у тому числі методів екологічної оцінки, особливості використання яких обумовлені високою складністю і невизначеністю завдань із зменшення (ліквідації) негативних екологічних впливів.

Аналіз досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток екологічної оцінки зробили зарубіжні вчені І. Ахмад та Г. Семмі, Р. Ендрю та М. Уайтс, Р. Бісет, Дж. Діксон та М. Хуфшмідт, Л. Кантер, Н. Лі. Удосконаленню теоретико-прикладних положень з оцінки впливів в Україні присвячені роботи В. Аблеця, О. Борисової, Т. Галушкіної, В. Данилов-Данильяна, Л. Загвойської, О. Лазора, А. Садекова, О. Родіонова, Є. Хлобистова, В. Шевчука. Проте невирішеність питань екологізації економіки України в цілому та її окремих суб'єктів вимагають подальшого розвитку теоретичних і практичних підходів до еколого-економічної оцінки промислового виробництва.

Метою дослідження є розробка методичних рекомендацій щодо екологічного рейтингування технологічних процесів для оцінки екологічних наслідків виробничої діяльності промислового підприємства.

Основні результати дослідження. Найбільш суттєва складова економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємства пов'язана з використанням принципу запобігання забрудненню, суть якого полягає в тому, що зменшення негативних екологічних наслідків діяльності підприємства найбільш ефективно досягається шляхом впливу на першопричину їх виникнення. Принцип запобігання забрудненню необхідно впроваджувати зі зміною організаційних підходів у системі управління екологічними аспектами виробництва, до складу якої входить еколого-економічний аналіз. Результати такого аналізу є основою для рейтингової оцінки процесів виробництва промислового підприємства [1].

В якості інструмента для рейтингової еколого-економічної оцінки діяльності підприємства можна рекомендувати кластерний аналіз, який є багатомірною статистичною процедурою, що передбачає збір інформації про вибірку та упорядкування об'єктів у порівняно однорідні групи [2].

Використання кластерного аналізу для групування даних дозволяє в якості індикаторів різних аспектів екологічної діяльності використовувати певні показники, а не безрозмірні величини. Крім цього метод кластеризації надає можливість використовувати різні індикатори в залежності від специфіки окремих галузей виробництва. Це вказує на можливість широкого використання методики, яка пропонується, в різних галузях економіки.

Кластерний аналіз проводиться у п'ять етапів: відбір вибірки для кластерного аналізу; визначення множини ознак, за якими проводитиметься кластеризація; визначення відстані та міри подібності між об'єктами; використання ієрархічної кластер-процедури для створення груп подібних об'єктів; перевірка достовірності результатів кластерного аналізу.

Залежно від завдань кластерного аналізу еколого-економічної діяльності промислового підприємства до вибірки можуть увійти виробничі підрозділи, технологічні процеси, види продукції тощо.

За умов діяльності машинобудівного підприємства вибіркою для кластеризації може бути, наприклад, сукупність технологічних процесів підприємства: 1) ливарне виробництво; 2) виробництво поковок і штамповок; 3) термічна обробка металу; 4) механозбиральне виробництво; 5) нанесення покриттів електрохімічним, хімічним способами, хімічна обробка; 6)

знежирювання металів; 7) використання фарб; 8) зварювальне виробництво.

Кластеризація проводитиметься за двома ознаками (табл. 1):

I_1 – викиди в атмосферу;

I_2 – інші відходи виробництва (водяна пара, тверді відходи).

Таблиця 1.

Фактичні значення характеристик технологічних процесів [3]

Найменування об'єкта	Ознаки	
	Викиди в атмосферу, т	Інші відходи виробництва, т
	x_{i1}	x_{i2}
1. Ливарне виробництво	2288,649	24,628
2. Виробництво поковок і штамповок	2161,998	7,002
3. Термічна обробка металу	719,626	0,859
4. Механозбиральне виробництво	0	7,935
5. Нанесення покриттів електрохімічним, хімічним способами, хімічна обробка	0	0,415
6. Знежирювання металів	0	0,456
7. Використання фарб	0	4,917
8. Зварювальне виробництво	3,5	1,251

Якщо характеристики мають різні одиниці виміру, необхідно проводити нормування ознак.

Після того, як вирішено завдання вибору змінних і перетворення даних, переходять до вибору міри подібності. Основними мірами подібності (“коефіцієнтами подібності”) є: коефіцієнти кореляції, міри відстані, коефіцієнти асоціативності, імовірнісні коефіцієнти подібності.

Для заміру однієї з мір подібності – відстані між об'єктами – використовують такі міри відстані: відстань Міхаланобіса, звичайну Евклідову відстань, “зважену” Евклідову відстань, Хеммінгову відстань.

Звичайна Евклідова відстань розраховується як корінь квадратний між всіма ознаками:

$$\rho_E(X_i, X_j) = \sqrt{\sum_{I=1}^n (x_{iI} - x_{jI})^2}, \quad (1)$$

де x_{iI}, x_{jI} – величина I -ої компоненти i -го (j -го) об'єкта;

$I = 1, 2, \dots, k$;

$i, j = 1, 2, \dots, n$.

Для рейтингування технологічних процесів машинобудівного підприємства за рівнем негативного впливу на навколишнє природне середовище можна скористатися агломеративним ієрархічним алгоритмом

класифікації. За відстань між об'єктами взято звичайну Евклідову відстань. В результаті розрахунків формується матриця відстаней (R_1):

$$R_1 = \rho_E(X_i, X_j) = \begin{pmatrix} (1) & (2) & (3) & (4) & (5) & (6) & (7) & (8) \\ 0 & 127,87 & 1569,20 & 2288,71 & 2288,76 & 2288,78 & 2288,73 & 2285,27 \\ 127,87 & 0 & 1442,39 & 2162,0 & 2162,01 & 2162,01 & 2162,0 & 2158,27 \\ 1569,20 & 1442,39 & 0 & 719,66 & 719,63 & 719,63 & 719,64 & 716,13 \\ 2288,71 & 2162,0 & 719,66 & 0 & 7,52 & 7,48 & 3,02 & 7,54 \\ 2288,76 & 2162,01 & 719,63 & 7,52 & 0 & 0,04 & 4,50 & 3,60 \\ 2288,78 & 2162,01 & 719,63 & 7,48 & 0,04 & 0 & 4,46 & 3,59 \\ 2288,73 & 2162,0 & 719,64 & 3,02 & 4,50 & 4,46 & 0 & 5,07 \\ 2285,27 & 2158,27 & 716,13 & 7,54 & 3,60 & 3,59 & 5,07 & 0 \end{pmatrix}$$

Для створення груп подібних об'єктів використовується ієрархічна кластер-процедура, принцип роботи якої полягає в послідовному об'єднанні (розділенні) груп елементів спочатку найближчих (найдальших), а потім чимраз віддалених (найближчих) один від одного.

Для визначення подібності між класами об'єктів використовують: відстань, яка замірюється за принципом “найближчого сусіда”; відстань, яка замірюється за принципом “далекого сусіда”; відстань, яка замірюється “по центрах тяжіння груп”; відстань, яка замірюється за принципом “середнього зв'язку”.

Найчастіше для визначення відстані та міри подібності між об'єктами використовують відстань, яка замірюється за принципом “найближчого сусіда”.

$$\rho_{\min}(S_I, S_J) = \min \rho(x_i, x_j), \quad (2)$$

$$x_i \in S_I, x_j \in S_J,$$

де S_I, S_J – кластери;

$\rho(S_I, S_J)$ – відстань між кластерами S_I та S_J .

При методі “найближчого сусіда” послідовно об'єднуються спочатку найближчі елементи, а потім і цілі групи чимраз віддалених один від одного елементів.

При цьому відстань між кластерами, отриманими об'єднанням двох інших кластерів, можна визначити за формулою:

$$\rho(S_I, S_{J,Q}) = \alpha\rho_{IJ} + \beta\rho_{IQ} + \gamma\rho_{JQ} + \delta|\rho_{IJ} - \rho_{IQ}|, \quad (3)$$

де $S_{(J,Q)}$ – група елементів, отримана об'єднанням кластерів S_J та S_Q ;

$\rho_{IJ} = \rho(S_I, S_J)$ – відстань між кластерами S_I та S_J ;

$\rho_{IQ} = \rho(S_I, S_Q)$ – відстань між кластерами S_I та S_Q ;

$\rho_{JQ} = \rho(S_J, S_Q)$ – відстань між кластерами S_J та S_Q ;

$\alpha, \beta, \gamma, \delta$ – числові коефіцієнти, значення яких визначає специфіку кластер-процедури, її алгоритм.

Наприклад, при визначенні відстані, яка заміряється за принципом “найближчого сусіда”,

$$\alpha = \beta = -\delta = \frac{1}{2},$$
$$\gamma = 0.$$

Робота алгоритму закінчується, коли всі об’єкти об’єднані в один клас.

Результатом використання запропонованого методу кластеризації технологічних процесів машинобудівного підприємства є утворення трьох груп об’єктів (рис. 1).

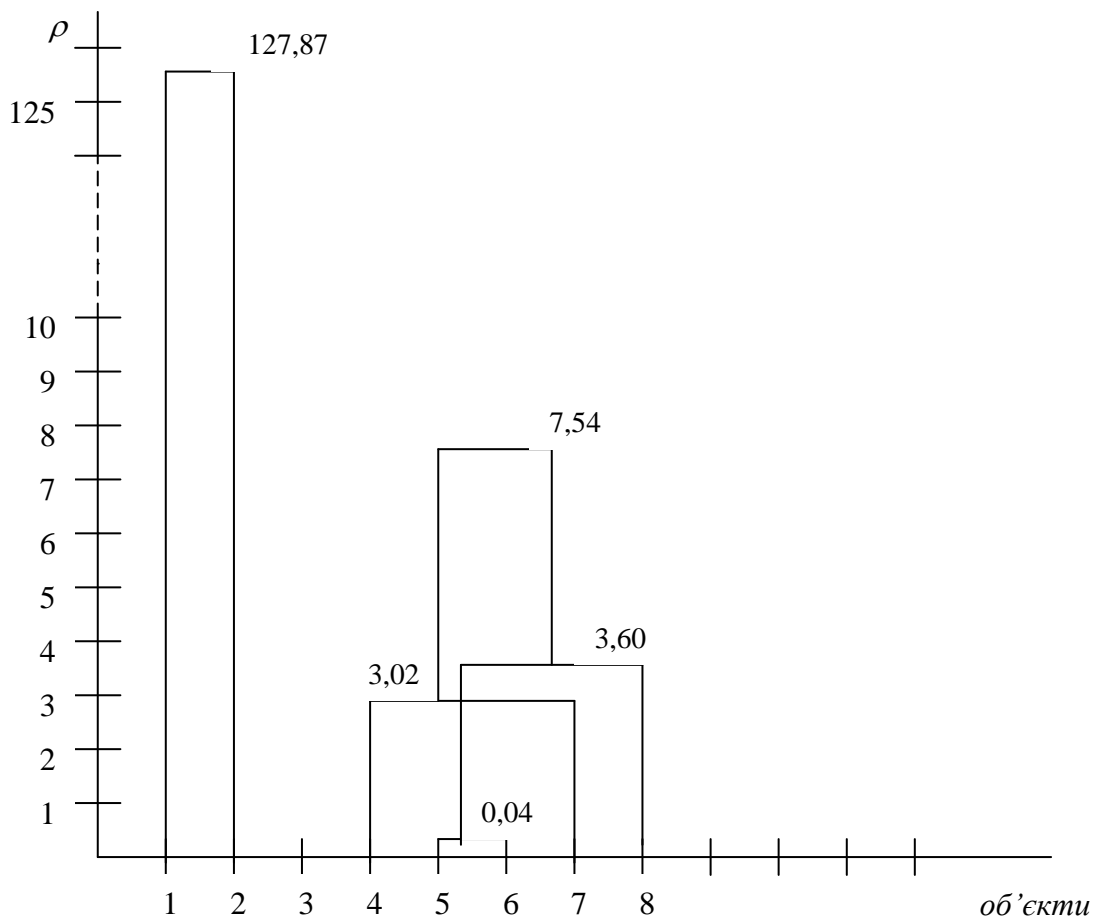


Рис. 1. Дендрограма результатів кластеризації

1) перший кластер поєднує технологічні процеси “Ливарне виробництво”

і “Виробництво поковок і штамповок” – процеси виробництва, які оказують найбільший негативний вплив на навколишнє природне середовище, мають високі значення утворення відходів і викидів в атмосферне повітря. Цій групі процесів необхідно приділяти першочергову увагу і спрямовувати заходи на скорочення наслідків дії зазначених екологічних аспектів;

2) другий кластер утворює технологічний процес “Термічна обробка металу” – оказує помірний негативний вплив на довкілля, має середні значення утворення відходів і викидів в атмосферне повітря;

3) третя група об’єктів поєднує “Механозбиральне виробництво”, “Нанесення покриттів електрохімічним, хімічним способами, хімічна обробка”, “Знежирювання металів”, “Використання фарб”, “Зварювальне виробництво”. Ці технологічні процеси оказують несуттєвий вплив на навколишнє природне середовище через невеликі значення маси викидів в атмосферне повітря і утворення інших відходів виробництва.

Запропонований підхід дозволяє використовувати будь-яку кількість еколого-економічних показників, які характеризують об’єкти, обрані для рейтингування. При цьому слід зауважити, що важливість кожного з показників може бути різною, і розрахунки слід вести з урахуванням ваги кожного параметра. Отже, збільшення переліку об’єктів і кількості показників, значно ускладнює розрахунки. Завдання такого типу можуть бути вирішені з використанням пакетів прикладних програм, наприклад, SPSS/PC⁺.

Висновки. Запропонований підхід дозволяє комплексно оцінити технологічні процеси виробництва за ступенем їх впливу на навколишнє природне середовище і як інструмент еколого-економічного управління є основою прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо формування природоохоронної програми для зменшення величини негативної дії екологічних аспектів виробництва.

Список літератури

1. Экономика-экологический рейтинг в системе управления предприятием: [монография] / А.А. Садеков, О.Б. Балакай, А.В. Половян, А.В. Родионов. – Донецк: ДонНУЭТ, 2008. – 173 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник / С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2004. – 712 с.
3. Хобта В.М. Формування інформаційної системи для оцінки екологічних наслідків виробничої діяльності машинобудівного підприємства / В.М. Хобта, О.Ю. Руднева // Схід. Аналітично-інформаційний журнал. – 2010. – № 2. – С. 36-41.

СИСТЕМА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.Е. Гришко

Донецкий национальный технический университет,
г. Донецк (Украина)

В данной статье обосновывается необходимость введение системы экологического менеджмента на предприятии в условиях конкуренции на мировом рынке.

Постановка проблемы. В условиях глобализации экономики ведущие позиции при определении конкурентоспособности продукции начинает занимать так называемая «экологичность» товаров и услуг. Внедрение системы экологического менеджмента является одним из инструментов.

Анализ исследований и публикаций. Еще в 1871 г. американский эколог Б. Коммонера попробовал сформулировать законы экологии, в которых четко прослеживается необходимость управления в отрасли сохранения окружающей среды. Вопросам экологического менеджмента в настоящее время уделяется большое внимание как зарубежных, так и отечественных исследователей: работы Т.В. Гусевой [1], К. Рихтер, А. Эндрес, Белова Г.В. [2], Трифионовой Т.А. и др.

Целью работы является анализ экологического менеджмента как инструмента повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

Основные результаты исследования. К началу экономических реформ экономика Украины оказалась структурно деформированной и неэффективной. Масштаб ее негативного воздействия на окружающую среду (в пересчете на единицу производимой продукции) значительно выше, чем в других странах. Большая часть основных производственных фондов Украины не отвечает современным экологическим требованиям, значительный процент территорий страны, где проживает почти половина населения, характеризуются как экологически неблагоприятные.

Конкурентоспособность продукции (соответствие продукции требованиям рынка потребления) определяется тремя комплексными показателями:

- информационное обеспечение;
- цена продукции;
- качество и безопасность товаров и услуг [2].

Информационное обеспечение и ценовая политика лишь косвенно учитывают аспекты взаимодействия с окружающей средой. В настоящее время именно безопасность и качество трактуются с точки зрения соответствия не только техническим, но и экологическим нормативам.

В этих условиях создание системы управления деятельностью, которая бы контролировала взаимосвязи «человек» – «производство» – «окружающая среда», является жизненно необходимым моментом. Появление ISO 14000 – серии международных стандартов систем управления окружающей средой на предприятиях – называют одной из наиболее значительных международных природоохранных инициатив. Предметом этих стандартов является система экологического управления, рассматриваемая как важнейший фактор устойчивого развития предприятий [3].

Согласно ISO 14001:2009 под системой экологического менеджмента (СЭМ) подразумевается часть общей системы менеджмента в организации, используемая для разработки и внедрения ее экологической политики, и управления воздействиями на окружающую среду. Основой деятельности СЭМ является известный «цикл PDCA» (Plan – Do – Check – Act) (рис. 1), предполагающий разработку экологической политики предприятия, планирование и внедрение конкретных мероприятий, оценку их целесообразности и эффективности, и, следовательно, принятие дальнейших решений на основе проведенного анализа.



Рис. 1. Методологические основы функционирования системы экологического менеджмента («цикл PDCA»)

По мнению разработчиков (технического комитета ISO/TC 207) стандарты ISO 14000 применимы в деятельности любой организации, ставящей целью своей деятельности внедрение, обеспечение устойчивого функционирования СЭМ, соответствия разработанной экологической политике, международным стандартам в сфере экологического менеджмента, а также демонстрации такого соответствия сторонним организациям [1].

Сертификация по ISO 14001 дает организации следующие преимущества:

- успешное продвижения организации на международных рынках, что связано с решением ряда регионов (в частности, Европейского Союза) и стран не допускать на свои рынки несертифицированные организации и продукцию;
- рост доверия к организации со стороны инвесторов, кредитных и страховых компаний, так как при этом организация относится к категории наименьшего риска;
- улучшение отношений организации с органами власти (в этом случае требуются менее частые тщательные проверки со стороны государственных контролирующих органов);
- рост положительного имиджа организации в глазах общества (известны призывы ряда общественных организаций бойкотировать продукцию тех предприятий, которые не подтверждают своих намерений по защите окружающей среды).

Стандарты серии являются инструментом оценивания способности организации не наносить ущерба окружающей среде в ходе своей производственной деятельности, обеспечивать рациональное использование природных ресурсов [4].

Вывод. В условиях приближающегося экологического кризиса и жесткой конкуренции товаров и услуг на мировом рынке экологическая чистота их стала одним из важнейших составляющих конкурентоспособности. Необходимость контроля этого аспекта влечет за собой необходимость разработки критериев, норм и правил, регулирующих его. Создание системы экологического менеджмента направлено на внедрение, оценку и управление принятием решений в сфере экологически направленной деятельности предприятия. Таким образом, система экологического менеджмента является ключевым звеном в формировании конкурентоспособности субъекта хозяйствования.

Список литературы

1. Система экологического менеджмента [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://referat.ukraine-ru.net/?cm=28800> – Название с титульного экрана
2. Белов Г.В. Экологический менеджмент предприятия: Учебное пособие. – М.: Логос, 2006. – 240 с.
3. Экологический менеджмент [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://www.ukrecoaudit.com/index.php?pageid=11> – Название с титульного экрана
4. Сертификация ISO 14001 «Системы экологического менеджмента» [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://www.tuv.com.ua/content/view/16/9/> – Название с титульного экрана

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

М.В. Борш

Інститут Менеджменту
Вінницький національний технічний університет,
м. Вінниця (Україна)

В статті досліджено та проаналізовано вплив інновацій на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних ринкових умовах. Визначено причини, що сповільнюють розвиток інноваційного підприємництва та підприємницької конкуренції в Україні.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток є закономірним для сучасної економічної системи – як світової так і вітчизняної. Одним із найвагоміших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства є інновації. Саме інновації дають змогу підприємствам займати лідируючі позиції на ринку, збільшувати прибуток, вести гідну конкурентну боротьбу. Для України проблема розвитку інноваційної діяльності на сьогоднішній день є надзвичайно актуальною, тому що проблема підвищення ефективності виробництва стосується кожного підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженням впливу інновацій на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства займалися такі фахівці як Крикуненко Д., Харів П., Слепокуров О. та інші.

Метою даної роботи є дослідження та аналіз впливу інновацій на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних ринкових умовах.

Основні результати дослідження. Термін «інновація» запровадив австрійський економіст Йозеф Шумпетер (1883-1950), який у 1912 р. у праці «Теорія економічного розвитку» вжив словосполучення «нова комбінація», а у наступних працях застосував термін «інновація». Він стверджував, що «інновація являє собою історичне явище, що викликає необоротну зміну виробництва товарів. Якщо замість зміни величини факторів ми змінимо функцію виробництва, то матимемо саме інновацію». Й. Шумпетер розглядав інновацію як встановлення нової виробничої функції [1].

У праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер визначає п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій: виробництво нового продукту; виробництво відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва; освоєння нового ринку збуту; залучення для виробничого процесу нових джерел сировини; проведення реорганізації (уведення нових організаційних форм) [1; 2].

Вплив інноваційного чинника на виробництво сьогодні є радикальним і комплексним. Надзвичайно велика вигода провідних фірм від інноваційної

діяльності обумовлена тим, що вони під гаслом експорту новітніх технологій насправді передають лише не дуже ефективні та застарілі технології. Варто наголосити, що саме володіння інноваціями, котрі є стимуляторами розвитку підприємства, забезпечує перемогу у конкурентній боротьбі [3].

Методологічні та практичні засади інноваційної діяльності промислових підприємств в умовах перехідного періоду потребують детального опрацювання, оскільки зарубіжний досвід у цій сфері не може бути адаптований в Україні без урахування особливостей розвитку вітчизняної економіки.

На сьогоднішній день перед вітчизняними підприємствами постає декілька вагомих проблем: високий рівень конкуренції; низький рівень попиту; нестабільна державна політика.

Якщо підприємство планує залишатись стабільним, то воно повинно стати новатором, тобто застосовувати інноваційну політику у процесі свого існування та розвитку, що підвищить рівень його конкурентоспроможності. Адже конкурентоспроможність в ринковій економіці є основним чинником комерційного успіху підприємства.

Держава також повинна бути зацікавлена у мотивації інноваційної діяльності підприємств. Не тільки підприємство розвивається і збільшує прибутки за рахунок інновацій, але й таким чином збільшуються податкові надходження до бюджету, відбувається забезпечення населення робочими місцями, збільшується обсяг випуску конкурентоспроможної продукції на світовому ринку, і як наслідок зростає рівень життя населення.

Для активізації інноваційної діяльності та створення відповідної інноваційної інфраструктури на підприємстві бажано здійснити наступні кроки:

- ввести в структуру підприємства інноваційно-інформаційні центри;
- запровадити електронні комунікації;
- налаштувати постійний процес підвищення кваліфікації працівників;
- запровадити програми широкого залучення працівників підприємства до інноваційної діяльності шляхом активізації діяльності людей, схильних мислити нетрадиційно [3].

Також доцільно використовувати досвід діяльності інноваційних систем провідних світових фірм. Наприклад, дуже результативним виявилось впровадження "інноваційних систем" у Eastman Kodak Company, які після кількох років функціонування, лише за один рік їх ідеї принесли прибуток у 300 млн. дол., тоді як витрати на утримання цих систем не перевищували 0,3% від річного прибутку; а понад 90% авторів пропозицій і винаходів виявили бажання надалі працювати з інноваційними системами, хоча лише в середньому чотири з кожної сотні ідей приймалися до виконання [3].

Для того, щоб інновація запрацювала на користь підприємства і стала невід'ємним компонентом його конкурентоспроможності, дослідники пропонують дотримуватися таких вимог:

1. Керівництво повинне визначити інноваційну стратегію, планувати інноваційні портфелі й заохочувати створення важливої цінності.

2. Необхідно ототожнювати інновацію з діловим менталітетом компанії.

3. Інновація повинна відповідати бізнес-стратегії компанії.

4. Потрібно урівноважити творчість й отримання цінності так, щоб компанія генерувала нові, успішні ідеї і в той же час отримувала прибуток від своїх вкладень.

5. Необхідно нейтралізувати так звані «організаційні антитіла», які вбивають продуктивні ідеї тільки тому, що ті не вписуються в загальноприйняті норми.

6. Варто створювати інновації у вигляді мережі, як всередині компанії, так і за її межами, адже сама мережа, а не окремі особистості, є основним будівельним матеріалом для інновацій.

7. Необхідно корегувати системи параметрів і винагород задля того, щоб управляти інновацією і створити правильну поведінку [4].

Перелік причин, що сповільнюють розвиток інноваційного підприємництва та підприємницької конкуренції в Україні:

- недосконалість законодавчої та інституційної бази розвитку інноваційного підприємництва;
- невідповідність наявних джерел та обсягів фінансування науки, освіти, наукових фундаментальних і прикладних досліджень потребам інноваційного розвитку;
- відсутність ефективної системи стимулювання бізнесменів до роботи на ринку високих технологій;
- недосконалість механізмів економічної та моральної мотивації винахідництва;
- низька активність використання об'єктів інтелектуальної власності у секторі малого та середнього підприємництва;
- недооцінка підприємствами інтелектуального капіталу;
- нерозвиненість економічного механізму управління інноваційною діяльністю;
- низький рівень інформаційного забезпечення інноваційної діяльності;
- високий рівень ризику інноваційного підприємництва та відсутність розвинутого венчурного підприємництва;
- несприйнятливність підприємств до нововведень [5].

Згідно зі статистичними даними інновації впливають на більшість економічних показників, пов'язаних зі зниженням собівартості продукції. Найсуттєвішим є їх значний вплив на підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Зрозуміло, що все вищезазначене веде до зниження витрат, зростання прибутків, а значить – до підвищення ефективності виробництва.

Висновок. Отже, з усього вище викладеного, можна зробити висновок, що високих результатів підприємства можуть досягти лише за умов систематичного і цілеспрямованого новаторства, націленого на пошук можливостей, які відкриває середовище господарювання щодо виготовлення і

впровадження нових видів товарів, нових виробничих і транспортних засобів, освоєння нових ринків і форм організації виробництва.

Це передбачає особливий, новаторський стиль господарювання, в основі якого – орієнтація на нововведення, систематична і цілеспрямована інноваційна діяльність.

Список літератури

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
2. Слепокуров О. Інновації підтримують економіку // Урядовий кур'єр. – 2001. – 15 лютого. – С. 8.
3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: Монографія – Тернопіль: "Економічна думка", 2003. – 326 с.
4. Крикуненко Д. О. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах [Електронний ресурс] / Д. О. Крикуненко . – Режим доступу: http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mimi/2011_4_1/1_5.pdf – Назва з титульного екрану
5. Грищенко О. Ф. Дослідження проблем та перспектив розвитку інноваційного підприємництва в Україні [Електр. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuiv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2012_15/statti/11Grusch.pdf – Назва з титульного екрану

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПАСАЖИРІВ НА МАРШРУТАХ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

проф. О.П. Мельникова,
ст. гр. МО–12 (спец) **В.О. Кучеренко**
Автомобільно–дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет»,
м. Горлівка (Україна)

Розглянуто основні положення оцінки якості обслуговування пасажирів міським транспортом. Проаналізовано аспекти транспортної політики та методи визначення показників якості. Виконано аналіз якості транспортних послуг суб'єктів підприємницької діяльності.

Якість обслуговування пасажирів, які користуються міським пасажирським транспортом, є важливою соціальною і економічною задачею для кожного міста. У ринковій економіці підприємства незалежно від форм власності змушені боротися за виживання. Автотранспортні підприємства, що здійснюють перевезення пасажирів, функціонують в умовах конкуренції. Ось чому високий рівень якості транспортних послуг у сфері пасажирського автомобільного транспорту є запорукою безпеки перевезень, задоволеності і лояльності споживачів. Тому рішення задачі, підвищення якості та ефективності обслуговування пасажирів на маршрутах міського пасажирського транспорту є актуальною.

У зв'язку з цим, мета роботи – є розгляд основних положень оцінки якості та ефективності обслуговування пасажирів міським транспортом, що дозволить транспортним підприємствам різних форм власності зробити висновки щодо поведінки транспортної системи та визначити вимоги до організації перевізного процесу.

Для досягнення поставленої мети в роботі необхідно вирішити ряд задач:

1. Проаналізувати в загальному вигляді ціль транспортної політики.
2. Проаналізувати методи визначення показників якості.
3. Проаналізувати процес планування якості послуг СПД (суб'єктів підприємницької діяльності).

Для вирішення задач був виконаний теоретичний огляд.

Поняття «якість перевезень» в системі міського пасажирського транспорту з точки зору пасажирів, як суб'єкта, що приймає рішення про оцінку, наповнюється багатьма різними ознаками або характеристиками процес перевезень між джерелом та ціллю поїздки [1]. Багатоозначову властивість перевезень, яка називається якістю, не можна охарактеризувати або виміряти єдиним критерієм. Цю властивість необхідно розділити на такі окремі

характеристики, які вже можна виміряти і у відповідності з якими можна оцінювати об'єкти тобто варіанти рішень.

Процеси комплексної оцінки варіантів вирішення, тобто можливих засобів досягнення поставленої цілі, можна розбити на чотири непов'язаних етапи (рис.1) [2].

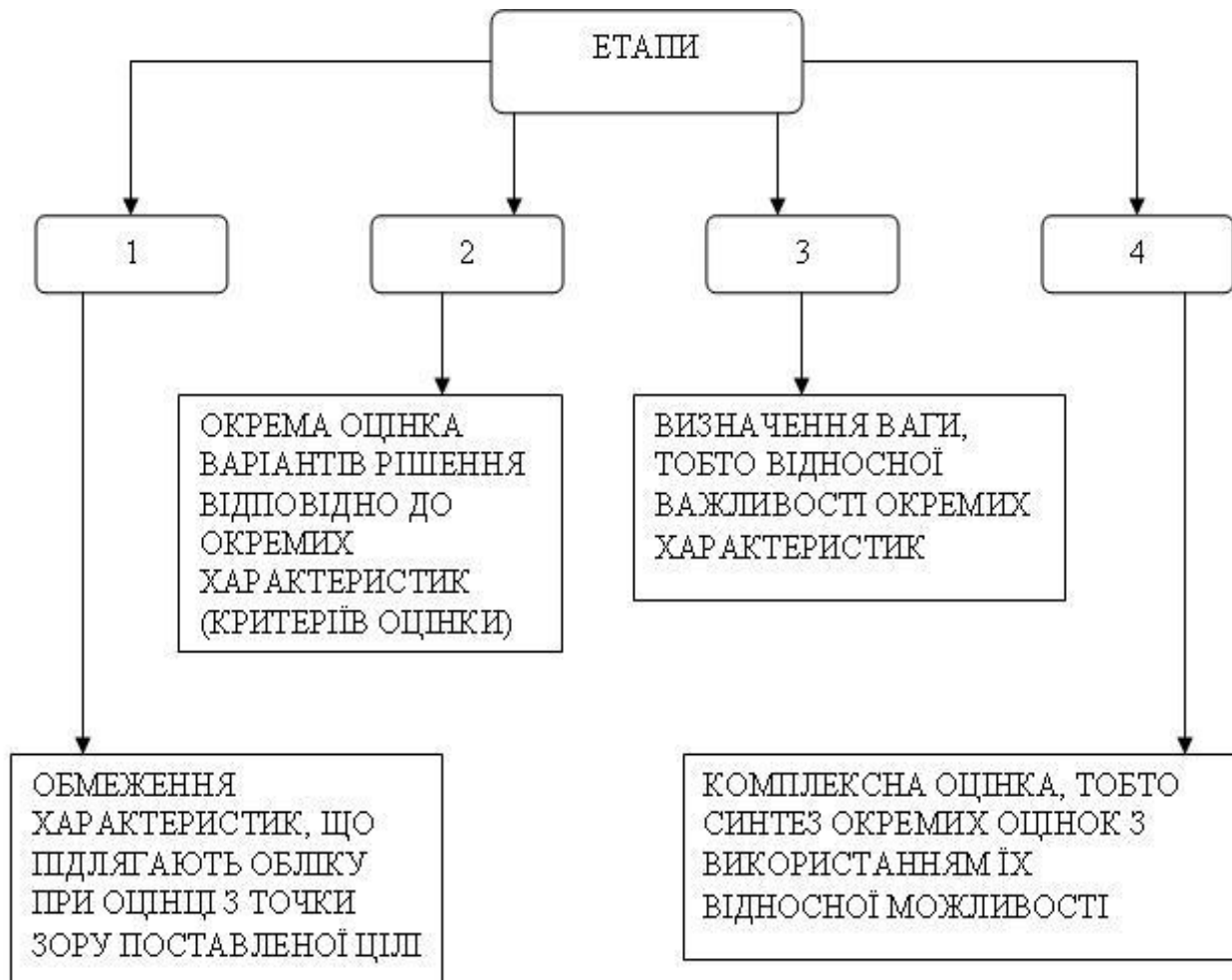


Рис. 1. Етапи досягнення поставленої цілі

Для цілей оцінки розділимо множину характеристик на чотири складові, які будуть представляти окремі категорії якості перевезень складі системи міського пасажирського транспорту (рис.2) [2].

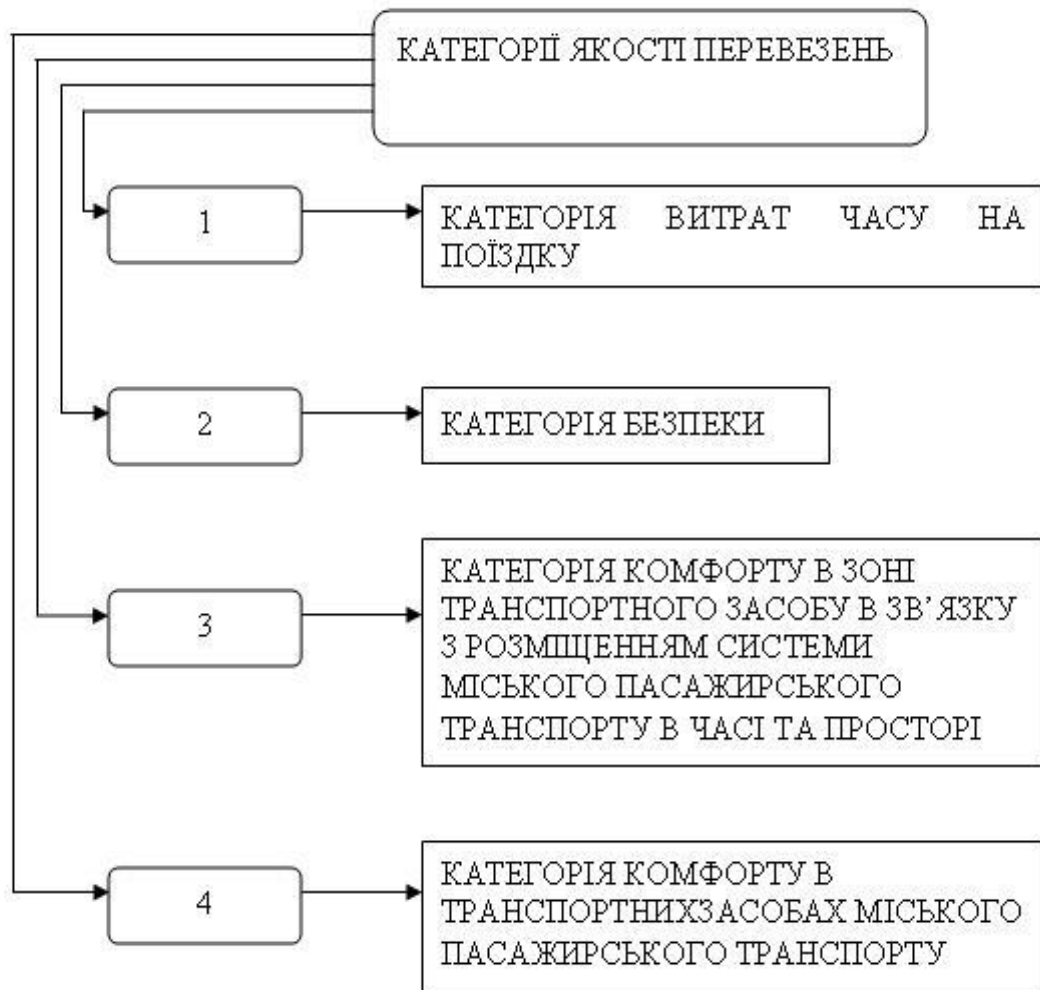


Рис. 2. Категорії якості перевезень

Тим самим сформульована в загальному вигляді ціль транспортної політики – підвищити якість перевезень в системі міського пасажирського транспорту – розбита на складові (рис.3) [2].

Намічений розвиток покращення якості перевезень, повинен давати позитивний ефект не тільки в аспекті якості перевезень в системі міського пасажирського транспорту в цілому – загальної цілі, але й з точки зору окремих вищесказаних категорій якості перевезень (рис.2). Це потребує синтезу окремих оцінок, а потім їх зведення у вигляді сумарного ефекту загальних змін якості перевезень.



Рис.3. Складові цілі транспортної політики

На основі розроблених положень пропонуються методи [3] визначення показників якості (рис.4). Кожен з методів має свої переваги та недоліки (табл.1).

Таблиця 1.

Переваги та недоліки методів визначення показників якості

Методи	Недоліки	Переваги
Експертний	методи трудомісткі та потребує багато часу для збору інформації	зібрана інформація буде достовірною
Соціологічний		
Традиційний метод	потребує багато часу для збору інформації	досить простий у застосуванні
Розрахунковий метод	при його використанні не будуть враховані поточні результати досліджень	
Експериментальний метод	необхідно витратити багато часу	він базується на безпосередньому спостереженні за подіями, об'єктами, явищами

При оцінці якості послуг з перевезення пасажирів найбільш прийнятним методом у ринкових умовах є соціологічний, що припускає, що оцінка якості ґрунтується на зборі думок споживачів – пасажирів. Збір думок споживачів робиться шляхом опитування або за допомогою спеціальних анкет – запитальників.

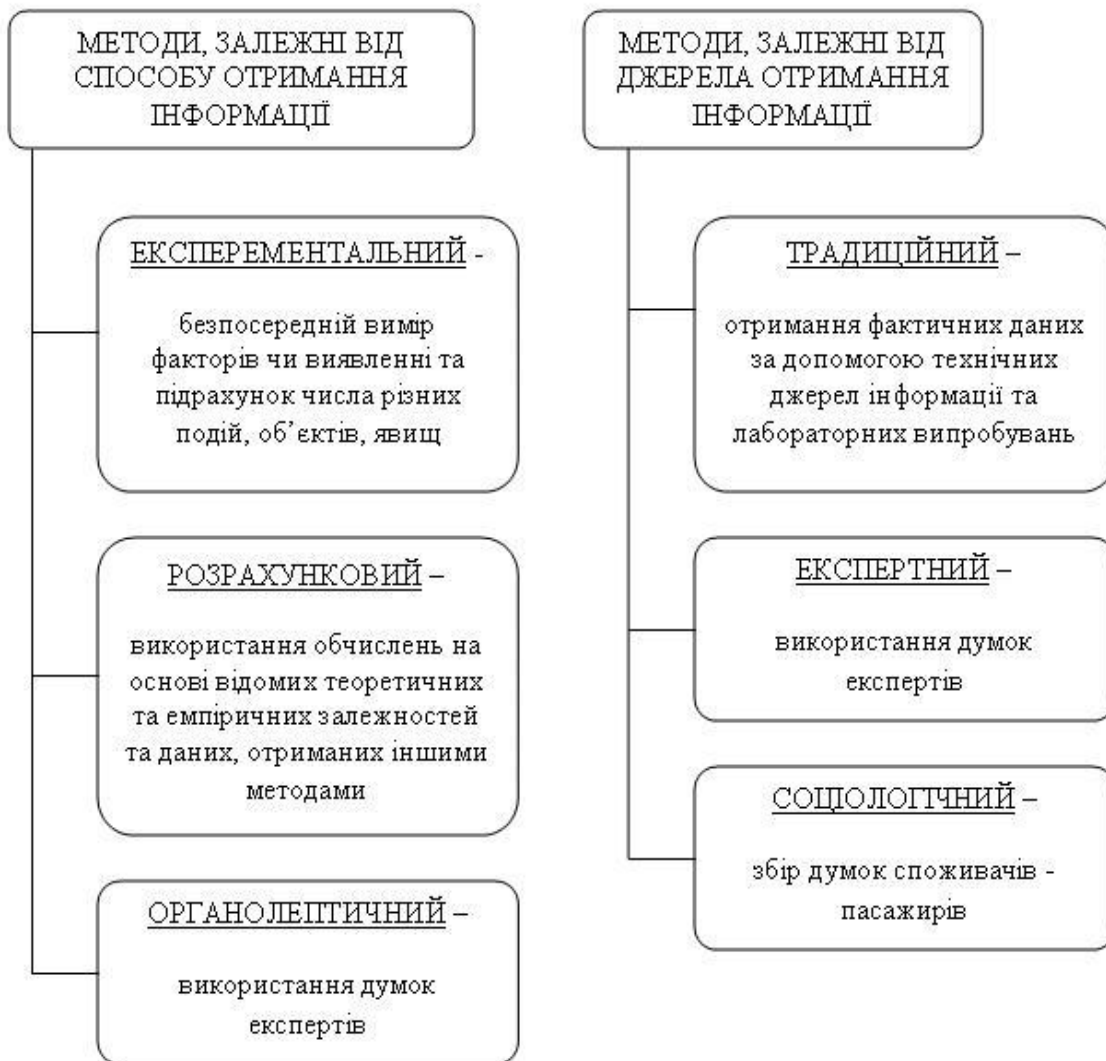


Рис. 4. Методи визначення показників якості

Планування якості пасажирських перевезень пропонується здійснювати на основі маркетингового підходу, що передбачає орієнтацію у вирішенні завдання підвищення якості обслуговування на потреби і конкретні вимоги споживачів, а також аналіз загальних вимог ринку і займаних на ньому позицій підприємства з використанням пофакторного методу.

Пофакторний метод планування - це метод кількісної оцінки ролі окремих факторів у динаміці змін величини узагальнюючих показників.

Планування якості при обмежених ресурсах можливо здійснювати на основі рівня якості конкурентів. Нормативний рівень якості встановлюється окремо по кожному маршруту і пропонує виконання двох етапів (оцінку якості послуг спід, встановлення планованого рівня якості на основі аналізу оцінки якості).

В цілому процес планування якості послуг СПД наведено на рис. 5 [4].

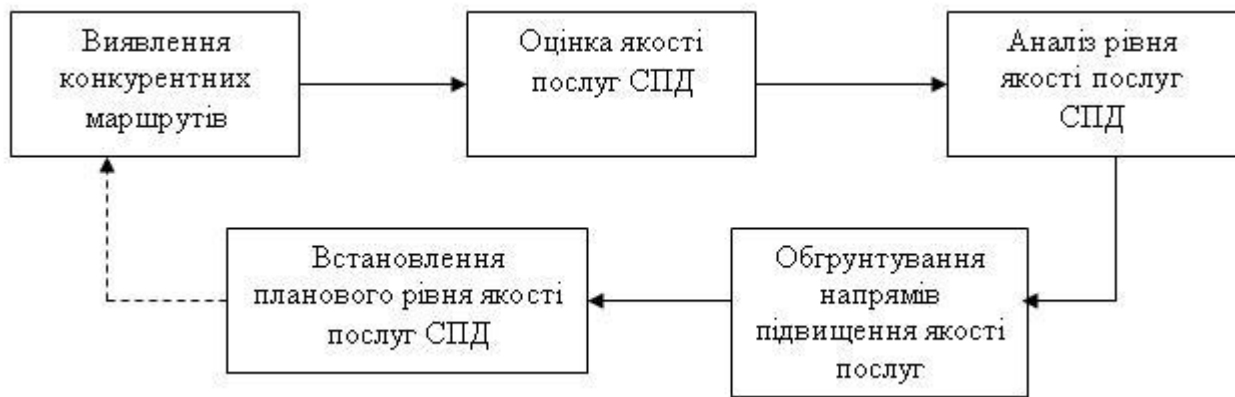


Рис. 5. Загальна схема процесу планування якості послуг СПД

Перший етап пов'язаний з визначенням маршрутів підприємства, за якими виконується планування, їх поділ на конкурентні та неконкурентні; проведенням оцінки якості наданих транспортних послуг.

На другому етапі аналізуються отримане значення якості транспортних послуг СПД на обслуговуваному маршруті в зіставленні з практикою основних конкурентів.

На основі аналізу робим висновки, що підвищення якості пасажирських перевезень у системі міського пасажирський транспорту (МПТ) - одне з найважливіших напрямків, поставлених перед потребами суспільства у галузі транспорту [5]. Якість управлінської діяльності визначається відповідно до показників якості роботи служб підприємства. Практичне використання одержаних результатів дозволить: визначати показники якості послуг і ступінь впливу на нього факторів; прогнозувати підвищення якості послуг з урахуванням конкретних особливостей СПД.

Список літератури

1. Петровська С1. Засади необхідності визначення показників та методів оцінки підвищення рівня якості транспортної продукції//Вісник НТУ, ТАУ. - 2006. – Вип.12.
2. Петровська С1. Теоретичні аспекти створення організаційно-економічної моделі якості обслуговування пасажирів міським транспортом// Вісник НТУ, ТАУ. – 2007. – Вип.14.
3. Криворучко О.Н., Василенко Т.Е. Управление качеством услуг предприятий пассажирского автомобильного транспорта. – Харьков: ХНАДУ, 2006. – 55 с.
4. Криворучко О.Н., Василенко Т.Е. Управление качеством услуг предприятий пассажирского автомобильного транспорта. – Харьков: ХНАДУ, 2006. – 70 с.
5. Цибулка Я. Качество пассажирских перевозок в городах: Пер. с чеш. – М.: Транспорт, 1987. – 239 с.

ГНУЧКІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

О.Р. Голубник , О.М. Гинда

Львівський національний університет імені Івана Франка,
ПрАТ«ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»
Львівський інститут, м. Львів (Україна)

Процес становлення і розвитку ринкових відносин в Україні за останні два десятиліття спричинив трансформаційні зміни у всіх сферах вітчизняної економіки. Однак, ці зміни відбувались у різних галузях економіки та регіонах країни дуже нерівномірно. Національний ринок праці – одна із сфер, яка зазнала найістотніших зрушень. Вони привели не тільки до зміни структури попиту на робочу силу, але й до високої взаємообумовленості трудових макроекономічних чинників, жорсткої прив'язки обсягових показників ринку праці до його фінансово-вартісних характеристик.

Процес становлення і розвитку ринкових відносин в Україні за останні два десятиліття спричинив трансформаційні зміни у всіх сферах вітчизняної економіки. Однак, ці зміни відбувались у різних галузях економіки та регіонах країни дуже нерівномірно. Національний ринок праці – одна із сфер, яка зазнала найістотніших зрушень. Вони привели не тільки до зміни структури попиту на робочу силу, але й до високої взаємообумовленості трудових макроекономічних чинників, жорсткої прив'язки обсягових показників ринку праці до його фінансово-вартісних характеристик.

За таких умов виникає питання на скільки гнучко попит і пропозиція на ринку робочої сили реагує на існуючі невідповідності між ефективністю і оплатою праці. Зауважимо, що оцінювання гнучкості вітчизняного ринку праці ускладнюється ще й кризовими явищами у світовій фінансово-економічній системі, що веде до необхідності усунення відповідних ризиків [1, 2]. Таким чином адекватно оцінити ці процеси можна лише з використанням економіко-математичних методів та моделей, розрахунки згідно яких дають змогу визначити не тільки напрям, а й масштабність і майбутній розвиток досліджуваних процесів, без чого тяжко обійтись у разі прийняття правильних управлінських рішень щодо регулювання зайнятості населення [3, 4].

Під гнучкістю ринку праці розглядатимемо здатність ринку до структурної адаптації на умови, що змінюються. В якості міри гнучкості введемо показник еластичності, який фіксує чутливість обсягового дисбалансу на цьому ринку на зміну фінансово-вартісного характеру. Залежність обсягових від цінових характеристик на ринку праці можна подати так

$$D/S = (W^*/W)^\sigma, \quad (1)$$

де D і S – відповідно попит і пропозиція робочої сили; W – середня

заробітна плата; W^* – рівноважна заробітна плата; σ – коефіцієнт еластичності.

Оскільки попит і пропозицію робочої сили можна виразити через відомі статистичні показники: $D=L+M$, $S=L+U$, де D , L , M – відповідно кількість зайнятих, безробітних і вільних робочих місць, то з останнього рівняння знаходимо величину коефіцієнта гнучкості ринку праці у вигляді:

$$\sigma = \frac{\ln\left(1 - \omega + \frac{M}{L+U}\right)}{\ln W^* - \ln W}, \quad (2)$$

де $\omega = U/S$ – рівень безробіття, $1 - \omega$ – рівень зайнятості.

Як видно з формули (2) розрахунок коефіцієнта гнучкості ринку праці передбачає використання показника рівноважної заробітної плати. Дослідники пропонують різні підходи у виборі цього показника [3,5]. У нашій роботі для визначення рівноважної заробітної плати скористаємось підходом, який використовує маржиналістське розуміння рівноважної заробітної плати. Величину граничної продуктивності праці знайдемо з використанням попередньо побудованої функції Коба-Дугласа.

Припустимо, що у створенні чистого прибутку беруть участь два фактори – праця та капітал. Що ж стосується інших факторів, то вони так чи інакше входять у ці два. Відповідно розподіл чистого прибутку здійснюється тільки між цими двома факторами. З урахуванням цього чистий дохід X , отриманий в результаті виробництва, можна подати як суму фонду оплати праці та маси чистого прибутку:

$$X = WL + \pi, \quad (3)$$

де L – кількість зайнятих; W – середньорічна заробітна плата найманих працівників; π – маса чистого прибутку, отримана підприємцем після виплати всіх податкових платежів.

Оскільки $\pi = rI$, де r – середньорічний рівень прибутку на вкладену одиницю інвестиційних засобів, а I – обсяг інвестицій в основні фонди, то модель (3) представимо так:

$$X = WL + rI. \quad (4)$$

Як бачимо, у моделі (4) фактор праці враховується у вигляді кількості зайнятих L , а капітал – у вигляді інвестицій в основні фонди I .

Тепер обчислимо рівноважні ціни праці і капіталу. Припустимо, що чистий дохід X пов'язаний з макрфакторами однорідною виробничою

функцією степеня однорідності ν : $X = X(L, I)$. Тоді розклад Л. Ейлера матиме вигляд:

$$X = \left(\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial L} \right) L + \left(\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial I} \right) I. \quad (5)$$

Відношення $\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial L}$ та $\frac{1}{\nu} \frac{\partial X}{\partial I}$ у моделі (3) відображають рівноважні ціни макрофакторів, праці та капіталу відповідно. Тобто рівноважна заробітна плата становить $W^* = (1/\nu)(\partial X / \partial L)$, а рівноважний рівень прибутку – $r^* = (1/\nu)(\partial X / \partial I)$.

Як бачимо рівноважні ціни макрофакторів визначені через граничні продуктивності відображають реальний виробничий вклад кожного з цих факторів у створення чистого доходу X .

На основі статистичних даних за 2003-2011 рр. для економіки України побудована така виробнича функція Коба-Дугласа [6]:

$$\ln X = -86,818 + 0,26 \ln I + 1,834 \ln L + 1,665(t + 12)^{0.5}. \quad (6)$$

$$N = 9, R^2 = 0,85, F = 9,83, DW = 2,5.$$

Відмінною рисою моделі (6) є наявність окрім двох основних факторів ще й трендового компонента. Така модифікація економетричної моделі зумовлена тривалістю періоду, протягом якого відбуваються зрушення в ефективності економіки, які нейтралізуються введенням у модель фактора часу в явному вигляді.

Регресійна модель (6) успішно проходить усі тести, включаючи t -статистики коефіцієнтів регресії при рівні значущості $p = 0,95$. Таким чином побудована економетрична модель є адекватною та придатна для використання у подальших дослідженнях.

У роботі [6] обчислено рівноважну заробітну плату і рівноважний рівень прибутку та коефіцієнти їхнього зміщення в Україні для кожного з 2003 по 2011 рр. Скориставшись цими результатами нами розраховано показники гнучкості ринку праці України у 2003-2011 рр. (рис. 1).

Як видно з рис. 1, у 2003-2007 рр. значення коефіцієнта гнучкості ринку праці наближалось до нуля. Проте в 2008 р. тенденція змінилась, а у 2009 році абсолютна величина розглянутого показника набула максимального значення за весь досліджуваний період.

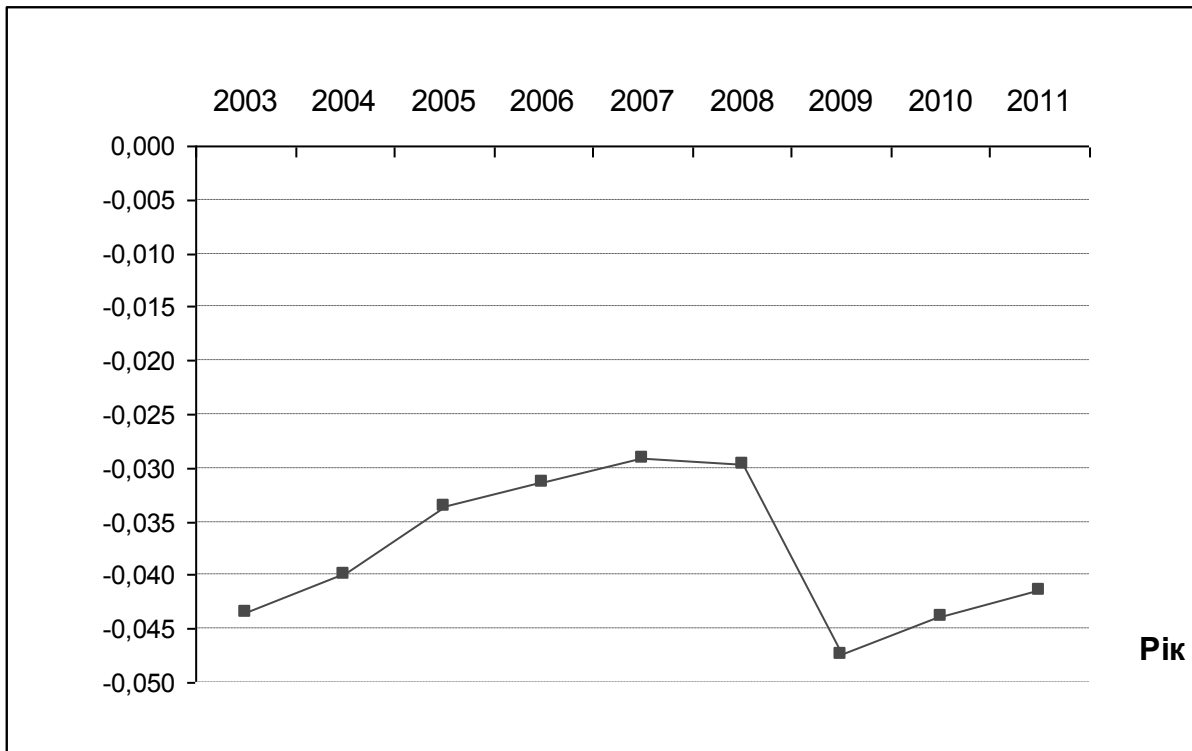


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта гнучкості ринку праці України у 2003-2011 рр.

Такі зміни перш за все зумовлені глобальною фінансово-економічною кризою, яка спричинила збільшення рівня безробіття, зменшення добробуту населення та зміну структури ринку праці загалом. В 2010 р. проявились позитивні результати ринкових перетворень на українському ринку праці і значення коефіцієнта гнучкості ринку праці знову почало наближатися до нуля, однак до рівня 2007 року так і не повернулось.

Оскільки значення коефіцієнта гнучкості ринку праці для кожного з розглянутих років є від'ємне, то це свідчить про неспроможність національного ринку праці адекватно реагувати на структурні зміни в економіці країни. Така ситуація спричинена дією декількох факторів, зокрема, відсутністю оперативного реагування на зміну кон'юнктури ринку праці, низькою територіальною і професійною мобільністю працівників. На жаль, позитивну тенденцію в розвитку національного ринку праці знівелювала теперішня криза, однак формування ринкового механізму реалізації людського потенціалу триває та відбувається поступ у ринковому напрямку.

Список літератури

1. Приймак В. І. Зміщення рівноважної заробітної плати і гнучкість ринку праці України / В. І. Приймак, Н. М. Ковалевич // Економіка та держава. – 2010. – №1. – С. 28-31.

2. Skorupka D. The method of identification and quantification of construction projects risk / Skorupka D., Archives of Civil Engineering, LI, 4, (s. 647-662), Warszawa 2005.

3. Балацкий Е. В. Гибкость рынка труда: опыт макроэкономической оценки / Е. В. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 2. – С. 80–90. Балацкий Е. В.

4. Skorupka D. Modelling of risk in the building projects / Skorupka D., Operations Research and Decision, 2006, Wroclaw, s. 133-143.

5. Балацкий Е. В. Искажение равновесных цен на рынках макрофакторов / Е. В. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 3. – С. 121–133.

6. Панчишин С. Про рівноважний розподіл доходу між працею і капіталом в економіках України та Польщі / Степан Панчишин, Ольга Голубник, Зоряна Приймак // Формування ринкової економіки. – Львів. – 2012. – Вип. 28. – С. 7-12.

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ РОЗВИТКУ КОМПОНЕНТ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В.І. Приймак, В.М. Кіцера

Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів (Україна)

Виконано аналіз інтенсивності розвитку семи компонент людського потенціалу України та її регіонів.

Якщо в минулі тисячоліття інтенсифікація виробництва товарів і послуг відбувалася за рахунок збільшення видобутку природних ресурсів та індустріалізації економіки, то для третього тисячоліття характерним є інновації, ефективне використання здібностей, знань, підприємливості та інших особливостей людини. Тобто в центрі уваги сьогоденної економічної системи стоїть людина не тільки як споживач всього виробленого, а як основний фактор виробництва від якого найбільше залежить розвиток економіки в прогресивному її напрямку. Тому вчені все більше уваги приділяють вивченню людського потенціалу (ЛП) та його складових, а також дослідженню формування, розвитку, реалізації і збереження цього потенціалу як в цілій країні, так і в її регіонах.

Ефективність таких досліджень значною мірою залежить від використовуваної в них методики, наскільки глибоко в цих наукових пошуках використовуються сучасні методи, зокрема математичне та інформаційне моделювання і прогнозування [1; 2]. Адже кількісні методи дослідження

піднімають їх на вищий рівень порівняно з тими, що використовують тільки якісні методи.

Разом з цим, тут слід наголосити на необхідності вивчення проблем, загроз і ризиків з якими стикається людський розвиток в третьому тисячолітті. Тому актуальними є завдання створення умов для безпечного розвитку людини, суттєвого зниження рівня соціальних ризиків та втрат людського потенціалу від них [3; 4]. Дослідження цих проблем неможливе без використання найновіших математичних методів і моделей.

Комплексне вивчення людського потенціалу повинно супроводжуватись дослідженнями його структурних складових, який їх стан і як вони змінюються з часом. Тому актуальним питанням наукових досліджень є вивчення компонентної структури ЛП, стану та тенденцій розвитку її складових.

Наукові дослідження за даною проблематикою виконували багато українських та зарубіжних вчених-економістів. Серед вітчизняних науковців вивченню людського потенціалу, його структури та розвитку присвятили свої наукові пошуки О. Амоша, Д. Богиня, О. Власюк, О. Грішнова, М. Долішній, С. Злупко, Е. Лібанова, О. Новікова, О. Стефанишин, Л. Шевчук і багато інших.

Усесторонній аналіз компонентного складу людського потенціалу зробила О. Стефанишин [5]. Запропоновану компонентну структуру ЛП вона обґрунтовує на основі вивчення різноманітних точок зору. Однак, автори монографії [3] не погоджуються з нею, вважаючи, що такий компонентний склад людського потенціалу недостатньо структурований і значну кількість визначених компонент вони об'єднують в групи.

Виходячи з наявних статистичних даних, ми пропонуємо розглядати сім компонент, а саме: демографічну (6), духовно-інформаційну (5), екологічну (3), економічну (6), мотиваційну (8) і освітню (4), а також компоненту здоров'я (8). В дужках вказано кількість статистичних показників, які використано для розрахунків інтенсивності розвитку відповідної компоненти.

В роботі нами на підставі значень цих сорока статистичних показників за 2005-2010 рр. було проведено розрахунки ланцюгових і базових інтегральних темпових індексів розвитку компонент людського потенціалу України в цілому, її областей, АР Крим та міст Києва і Севастополя. Розрахунки виконано за алгоритмом визначення цих узагальнених показників, розглянутим в роботі [1]. Економічна інтерпретація цього індексу така: якщо його величина більша за 1, то відбувається прогресивний розвиток, а менша – регресивний.

Результати розрахунків базових інтегральних темпових індексів розвитку семи компонент людського потенціалу України та її регіонів подано в табл. 1.

Як видно з таблиці, регресивний розвиток людського потенціалу України відбувається лише у освітній компоненті, у всіх інших компонентах – прогресивний. Такі результати аналізу розвитку освітньої галузі отримані внаслідок зменшення кількості студентів в освітніх закладах як I-II, так і III-IV рівнів акредитації. Однак таке погіршення ситуації в цій галузі відбувалось неоднаково протягом цих п'яти років. Так, для України в цілому величина ланцюгового темпового індексу для кожного з 2006-2010 рр. відповідно дорівнювала 0,983; 0,975; 0,949; 0,924; 0,989. Тобто на розвиток цієї галузі

вплинули не тільки внутрішні чинники, а й світова фінансово-економічна криза.

Таблиця 1.

Значення базового інтегрального темпового індексу розвитку компонент ЛП України та її регіонів у 2010 р. порівняно з 2005 р.*

Регіон, область	Компонента						
	Демогра- фічна	духовно- інформа- ційна	Еколо- гічна	Здоров`я	Освітня	Мотива- ційна	Еконо- мічна
Україна	1,173	1,037	1,436	1,040	0,833	1,246	1,268
АР Крим	1,205	1,206	0,730	1,037	0,819	1,361	1,283
Вінницька	1,160	0,927	2,001	1,023	0,841	1,172	1,102
Волинська	1,205	1,060	0,826	1,000	0,866	1,350	1,169
Дніпропетровська	1,186	0,991	1,180	1,006	0,855	1,247	1,315
Донецька	1,131	1,216	1,738	1,025	0,776	1,054	1,141
Житомирська	1,218	0,978	1,894	1,033	0,831	1,351	1,356
Закарпатська	1,315	1,005	3,701	0,997	0,898	1,301	1,115
Запорізька	1,216	1,103	4,765	1,043	0,785	1,166	1,153
Івано- Франківська	1,173	1,032	2,574	1,079	0,867	1,206	1,378
Київська	1,149	1,203	1,060	1,071	0,863	1,297	1,355
Кіровоградська	1,282	0,997	0,668	1,085	0,784	1,147	1,293
Луганська	1,195	1,181	2,590	1,053	0,812	1,195	1,380
Львівська	1,076	1,113	1,192	1,007	0,840	1,387	1,369
Миколаївська	1,146	1,156	1,030	1,047	0,863	1,262	1,318
Одеська	1,222	0,938	0,939	1,075	0,873	1,300	1,416
Полтавська	1,295	1,040	0,781	1,017	0,828	1,222	1,313
Рівненська	1,292	0,964	1,937	1,064	0,925	1,478	1,170
Сумська	1,178	1,014	0,855	1,052	0,841	1,209	1,188
Тернопільська	1,184	0,941	0,656	1,049	0,828	1,565	1,299
Харківська	1,138	1,122	0,911	1,080	0,794	1,211	1,207
Херсонська	1,257	0,924	0,774	1,118	0,786	1,404	1,247
Хмельницька	1,147	1,139	1,277	1,012	0,911	1,253	1,264
Черкаська	1,118	1,070	1,244	1,030	0,827	1,221	1,209
Чернівецька	1,416	0,955	1,882	1,055	0,864	1,425	1,191
Чернігівська	1,284	1,104	1,581	1,050	0,757	1,202	1,232
м. Київ	1,112	0,858	0,831	1,080	0,871	1,197	1,301
м. Севастополь	1,149	1,037	0,962	1,022	0,830	1,315	1,231

* Розраховано за даними Держкомстату України.

Вплив світової кризи видно на прикладі не тільки цієї компоненти. Зокрема, величина цього показника для екологічної компоненти ЛП для 2008 і 2009 років була більшою, а для інших трьох років розглянутого періоду меншою одиниці. Це говорить про спад шкідливого виробництва у ці два роки і, відповідно, зменшення забруднення навколишнього середовища.

Подібно до освітньої компоненти відбувався розвиток мотиваційної, духовно-інформаційної та економічної компонент людського потенціалу. Тільки для духовно-інформаційної компоненти величина ланцюгового темпового індексу в 2010 р. порівняно з попереднім роком не збільшилася, а зменшилася.

Що стосується розвитку ЛП загалом, то найбільше покращення за досліджуваний період мало місце в Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Рівненській, та Чернівецькій областях.

Таким чином, розглянутий в роботі набір первинних показників, алгоритм розрахунку ланцюгових та базисних інтегральних темпових індекси розвитку компонент людського потенціалу дав змогу оцінити інтенсивність розвитку цього потенціалу в Україні і її регіонах.

Результати розрахунків показали, що людський потенціал в Україні постійно поліпшується. Тільки для освітньої його компоненти величина базисного інтегрального темпового індексу її розвитку за досліджуваний період зменшилася, а для всіх інших – збільшилася. Найменше таке поліпшення мало місце для духовно-інформаційної компоненти та для компоненти здоров'я, а найбільше – для екологічної компоненти. На більшість компонент вплив світової фінансово-економічної кризи був негативним. Позитивно вплинула ця криза тільки на екологічну компоненту.

Список літератури

1. Приймак В.І. Регіональні ринки праці України: трансформація та механізми регулювання: Монографія / В. І. Приймак. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. – 256 с.
2. Skorupka D. Modelling of risk in the building projects, Operations Research and Decision, 2006, Wroclaw, s. 133-143.
3. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку : [монографія] / НАН України. Інститут економіки промисловості / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. – Донецьк, 2008. – 468 с.
4. Skorupka D., Method of planning construction projects taking into account risk factors, Operations Research and Decision, 2009, Wroclaw, s. 119-128.
5. Стефанишин О. В. Людський потенціал економіки України: Монографія. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2006. – 315 с.

ЕКОНОМІЧНА ЕЛІТА ЯК ВІДКРИТА СКЛАДНА СИСТЕМА

О.А. Шевчук

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»,
м. Київ (Україна)

В статті розглянуто проблеми формування суспільства, як відкритої складної системи, що складається з активно діючих суб'єктів, де домінуюче місце посідає національна економічна еліта.

Згідно до теорії систем – система являє собою комплекс взаємопов'язаних між собою компонентів, що мають інтегральні системні якості, які використовуються для отримання певного корисного результату [1, с.118-174]. До таких інтегральних якостей належать – організованість, цілісність та складність.

Зрозуміло, що будь-яке суспільство являє собою певну організовану цілісність, що складається з елементів, які знаходяться у субординаційних ієрархічних відносинах, де управління здійснюється на вищому рівні. Ця ієрархічність притаманна не тільки формам зв'язку, а й функціонуванню системи, що визначається шляхом управління цілою системою, а також її підсистемами, розробкою шляхів розвитку, спрямованих на удосконалення та прогрес системи.

В той же самий час, зазначимо, що суспільство, як відкрита складна соціально-економічна система - є системою, яка на основі динамічної взаємодії з оточуючим середовищем складається з активно діючих суб'єктів, де домінуюче місце посідає національна економічна еліта. Ця еліта, згідно до марксистської термінології, відображає появу нових виробничих відносин, що відповідають новому рівню продуктивних сил.

Економічна еліта, використовуючи накопичений інтелектуальний потенціал (як результат використання існуючих знань та інформації) та застосовуючи творчий потенціал, шляхом трансформації знань отримує певний результат (у вигляді відкриттів, ідей, технологій, ноу-хау тощо). Ці результати пов'язані не лише з виробництвом нових (інноваційних) товарів та послуг, а й отриманням прав власності на інтелектуальний продукт (у вигляді додаткового доходу для її власника). Результати використання знань, в свою чергу змінюють стан національної економічної еліти і викликають новий потік інформації та знань, на яких базуються нові рішення еліти щодо подальших дій.

Зазначимо, що в основі функціонування економічної еліти як системи лежать два основних принципи тенденція системи до самозбереження та гомеостатична рівновага, як тенденція відкритої системи до підтримки меж свого внутрішнього стану. Як і будь-яка соціальна система, еліта має чотири основних функціональних імперативи, які згідно до теорії Т.Парсонса [2, с. 545-687] можна представити як чотирикутник AGIL.

Адаптація (adaptation), як забезпечення взаємозв'язку між системою та зовнішнім середовищем. Іншими словами, будь-яка система повинна справлятися з проблемами раціональної організації ресурсів для досягнення певної мети. З позиції елітарності, адаптація означає здатність до орієнтації у соціально-економічному просторі та досягається за рахунок контролю над економічними ресурсами. З цієї позиції, основними рисами економічної еліти стають – соціальна мобільність, освітній та професійний рівень, фінансовий капітал та місце індивіда у системі соціальних інститутів. Сукупність вищезазначених факторів визначає ступінь контролю еліти над ситуацією.

Ціле орієнтація (goal-seeking). Як і будь-яка система, еліта повинна визначати власні цілі та досягати їх. З позиції елітарності, ці цілі встановлюються на особистому рівні та створюють умови для формування елітарності. В сучасному постіндустріальному суспільстві, де основою виробництва стають знання, а влада належить інтелектуалам та професіоналам, основною метою економічної еліти стає отримання високого освітнього та професійного рівнів.

Інтеграція (integration), як забезпечення внутрішньої взаємодії елементів системи по відношенню один до одного. Іншими словами, будь-яка система повинна координувати взаємовідносини між елементами. В даному контексті, мова ведеться про вертикальну та горизонтальну інтеграцію еліт, яка з одного боку, сприяє розвитку досліджень та інновацій, а з іншого - забезпечує високу професійну компетентність та кооперацію різних підсистем національної економічної еліти.

Латентність (legiacy), сутність якої полягає у підтримці мотивації при виконанні певних дій. В основі мотивації сучасної економічної еліти лежать певні інтереси, які передбачають способи досягнення мети. До складу таких інтересів слід віднести: забезпечення особистих потреб, прагнення до економічної влади та багатства, реалізація особистих здібностей. В той же самий час, латентність (підтримку зразка) необхідно розглядати у тісному зв'язку з конкурентоспроможністю. Оскільки, конкуренція, що виникає в економічному середовищі, перш за все пов'язана з розвитком високотехнологічного виробництва, то це, в свою чергу, ставить перед елітою задачу контролю у сфері виробництва інформації та знань.

В той же самий час, як і будь-яка складна система, економічна еліта має власну архітектуру, що складається з компонентів системи і ієрархічних відносин між ними. Розвиваючи ідеї Куртуа [1, с. 275] щодо архітектури складної системи, визначимо п'ять головних ознак національної економічної еліти, як системи:

1. складна система є комплексом взаємопов'язаних підсистем, які в свою чергу, також можуть бути поділені на підсистеми самого найнижчого рівня. Стосовно національної елітарної системи, то до її складу належать п'ять основних підсистем - інноваційна бізнес еліта, креативно-інтелектуальна еліта, інвестиційно-фінансова еліта, координаційно-управлінська еліта та експертна еліта [3, с.100-109]. Кожна з цих підсистем, у свою чергу складається з декількох компонентів.

2. Вибір нижчого рівня є відносно довільним і більшою частиною залишається на розсуд дослідника. Оскільки, будь яка ієрархічна система має властивість до повної розкладеності в залежності від чіткості ідентифікації її частин, або часткової розкладеності, якщо її складові не є абсолютно незалежними. То, відповідно, до основних економічних елітарних угруповань, деякі з них мають властивість до подальшої ідентифікації (наприклад інтелектуально-креативна еліта), а деяким притаманна часткова розкладеність (експертна еліта).

3. Внутрішні елементні зв'язки є, зазвичай, більш сильними, ніж зв'язки між окремими компонентами системи. Це обумовлює розподіл функцій між частинами системи та надає можливості щодо абстрактного вивчення окремих частин системи. Отже, стосовно національної елітарної системи, такий розподіл надає можливості окремо визначати функції та механізми дії кожного елітарного угруповання.

4. Будь-яка ієрархічна система складається з декількох підсистем різного типу, які можуть бути по різному скомбінованими та організованими. Отже, незважаючи на той факт, що складні системи мають однакові структурні частини, ці частини можуть використовувати як більш дрібні компоненти, так і більш значні структури. Щодо елітарності, то при розгляді еліти, є можливість оперувати даними щодо окремих представників еліти, так і до елітарних угруповань.

5. Будь-яка складна система є результатом розвитку простої системи. Щодо національної економічної елітарної системи, то задля визначення механізму дії національної економічної еліти, необхідно окремо розглянути стратегію розвитку кожного елітарного угруповання.

Крім того, складність національної елітарної системи полягає в тому, що існує певна множина різноманітних елементів системи (її агентів), що поєднані між собою динамічними зв'язками за умов відкритості економіки. В наслідок чого, вищезазначена система має здатність до змін в залежності від ситуації.

Як і будь-яка система, економічна еліта має власну структуру (систему зв'язків та відносин) та ієрархічність. Щодо ієрархічності, то необхідно розрізнити три основних рівня економічної еліти:

- вищий рівень (суб-еліта), представники якого здійснюють безпосередній вплив на прийняття економічних законів;
- середній рівень (еліта), в основі формування якого лежать три основних принципи – дохід, професійний статус та освіта;
- нижчий рівень (перед еліта), в основі формування якої лежить один або два вищезазначених критерії.

Як єдине ціле, економічна еліта активно взаємодіє з зовнішнім середовищем. В той же самий час, існування стійких внутрішньо системних зв'язків, що забезпечують цілісність елітарної системи, сприяє збереженню основних властивостей системи, незалежно від інтернальних та екстернальних факторів. Як система, що здатна до саморозвитку, економічна еліта здатна до накопичення та передачі інформації (знань). Як адаптивна система (система, що

спроможна до пристосування), національна економічна еліта має здатність до самовідновлення шляхом адаптації до змін.

Отже, застосовуючи ідеї структурного функціоналізму Т.Парсонса [2, с. 777-829] щодо соціальної системи та торію складних систем, пропонуємо розглядати **економічну еліту як складну активну систему, в основі якої лежить стійкий комплекс взаємопов'язаних соціальних дій, що повторюються за умов певного функціонування.**

Список літератури

1. Г. Винограй. Основы общей теории систем. Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности 1993. , 339с. , ISBN 5-230-18654-2
2. Парсонс Т. О социальных системах. Москва, 2002. Перевод с английского А.Харраша. Под редакцией В.Ф.Чесноковой и С.А.Белановского Издательство "Академический проект".С.832, ISBN 5-8291-0242-0
3. Шевчук О.А. Еліта як домінанта розвитку людського капіталу. Монографія./ МОН України, НТУУ «КПІ». – К.: ТОВ «Інтерсервіс»: 2012 – 249 с., ISBN 978-966-2465-93-8

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ РЫНКА ТРУДА УКРАИНЫ

В.В. Шевелев

Донецкий национальный университет,
г. Донецк (Украина)

В данной статье произведено аналитическое изучение теоретических аспектов становления развивающегося рынка труда Украины в период развития рыночной системы хозяйствования на основе анализа теоретических подходов к определению понятийного аппарата рынка труда и изучения современных особенностей его развития в период прогресса рыночных механизмов управления народным хозяйством страны.

Постановка проблемы. В условиях рыночных трансформационных преобразований в экономике Украины, народное хозяйство нуждается в эффективизации инструментария, используемого для развития всех отраслей экономики, в частности – рынка труда как главного фактора стратегического прогресса национального хозяйства страны.

Анализ исследований и публикации. Проблемы становления развивающегося рынка труда Украины на современном этапе хозяйствования изучены учеными недостаточно, так как в своем теоретико-прикладном подходе к изучению данной проблемы, такие ученые, как: Батченко Л.В.,

Балакирева А.Н., Прийцмак В.И., Дубровик А.Р., Попов В.Ю., а также - Пивоварчук И.Д. рынком труда считают специфическую совокупность экономических и правовых отношений, связанных с обеспечением эффективной трудовой занятости трудоспособных граждан, удовлетворением спроса и предложений рабочей силы.

Также рынок труда может быть представлен и как экономико-правовое пространство (прогрессивный подход представлен в работах Мортикова В., Мирошниченко Т.Е., Спасенко Ю.), в котором работодатели и наемные работники заключают трудовые договоры, вступают в трудовые правоотношения и правоотношения по профессиональной подготовке и переподготовке кадров. Таким образом, определено несколько основных научных подходов ученых к изучению данной проблематики.

Целью данного исследования – является *аналитическое* изучение теоретических аспектов становления развивающегося рынка труда Украины в период развития рыночной системы хозяйствования.

Основные результаты исследования. В ходе исследования определено, что правовое пространство рынка труда не является статичным. Оно динамично и предполагает возможность изменения его границ всвязи с миграцией трудового населения как в пределах территории страны, так и за ее пределами. На рынке труда получает оценку стоимость рабочей силы, определяются условия ее найма, в том числе - величина заработной платы, условия труда и отдыха, гарантия занятости, возможность получения образования, профессионального обучения, профессионального роста и т.д.

Именно с помощью заработной платы регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие, а инвестиции в образование и квалификацию - это аналоги инвестиционных вложений в технику и оборудование. Согласно модели ценового равновесия, индивид «инвестирует в квалификацию и профессиональное самосовершенствование» до тех пор, пока не снижается норма прибыли на данные капиталовложения.

Несмотря на большое внимание к теоретическим исследованиям вопросов профессиональной подготовки и качества рабочей силы со стороны ученых, реальное состояние их внедрения в процессы профессионального определения граждан, подготовки кадров и подбора персонала субъектами предпринимательской деятельности – крайне низкое. Главная причина этому - в отсутствии системности не только в практической реализации процессов подготовки и управления персоналом, но и в последовательности и структуре указанных исследований.

Так, из неоклассической концепции следует, что цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения, а безработица невозможна, если на рынке труда существует определенное равновесие.

Другого мнения к объяснению функционирования рынка труда придерживаются кейнсианцы и монетаристы. В отличие от неоклассиков, они рассматривают рынок труда как явление постоянного и фундаментального неравновесия. Так, кейнсианская модель исходит из того, что цена рабочей

силы (заработная плата) жестко фиксирована и практически не меняется (особенно в сторону уменьшения). Этот элемент никак не доказывается, он берется как безусловный факт - априори.

Поскольку же цена по данной концепции не является регулятором рынка, такой регулятор должен находиться извне. Его роль отводится государству, которое, уменьшая или увеличивая совокупный спрос, может данное неравновесие ликвидировать.

Как и сторонники кейнсианского подхода, представители школы монетаристов, - прежде всего М.Фридмен - исходят из жесткой структуры цен на рабочую силу, более того, из предпосылки их однонаправленного, повышательного движения. Монетаристами вводится понятие некоего естественного уровня безработицы, отражающего структурные характеристики рынка труда, делающего цены на нем негибкими, препятствующими нормальному его функционированию, усугубляющими его неравновесие и, стало быть, безработицу.

Еще один распространенный подход к механизму функционирования рынка труда представлен школой институционалистов. Основное внимание в ней уделяется аналитике профессиональных и отраслевых различий в структуре рабочей силы и соответствующих уровней заработной платы. Здесь прослеживается отход от макроэкономического анализа и попытка объяснить характер рынка особенностями динамики отдельных отраслей, профессиональных и демографических групп.

И, наконец, в марксистской экономической теории (К. Маркс, Ф.Энгельс, В.Ленин) - рынок труда определяется как рынок особого эксплуатационно – социального рода. Его отличает от других разница товара «рабочая сила» и физического капитала. Если рабочая сила в процессе труда создает стоимость, то все прочие виды ресурсов лишь переносятся на новую стоимость самим трудом. В силу этого марксисты полагают, что рынок рабочей силы, хотя и подчиняется общим рыночным закономерностям, имеет существенные особенности, поскольку сама рабочая сила как субъективный фактор производства, будучи товаром, в то же время активно влияет на соотношение спроса и предложения, на свою рыночную цену.

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, по многим принципам механизма своего функционирования представляет рынок особого типа, имеющий ряд существенных отличий от других товаров рынка. Регулятором здесь являются факторы не только макро - и микроэкономические, но и социальные и социально-психологические, далеко не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы - заработной плате.

Сущность занятости заключается в деятельности людей по созданию валового внутреннего продукта (национального дохода). Таким образом, чем больше людей занято при любых других условиях, тем более в обществе производится материальных и духовных ценностей, тем выше будет уровень жизни населения. Это - первый главный вывод, на котором базируется социально-экономическая политика и государственное управление занятостью населения.

Социальная сущность занятости отражает необходимость особы в самовыражении и самоутверждении через общественно-полезный труд, а также степень удовлетворения в доходах своих потребностей при определенном уровне социально-экономического развития общества. Отсюда второй основной практический вывод, на котором базируется социально-экономическая политика государства в области управления занятостью: если общество нацелено на социально-экономическое развитие, оно не может безразлично относиться к тем гражданам, которые желают работать, но по каким-то причинам не имеют работы.

Отсюда вытекают и основные функции занятости населения: обеспечение жизнедеятельности и развития общества, в том числе его нетрудоспособных членов; обеспечение жизнедеятельности и развития личности; обеспечение качества рабочей силы, ее развития, восстановления и реализации.

Выводы. В реальной экономической жизни на динамику рынка труда действуют ряд факторов, влияющих как на предложение рабочей силы, так и на спрос на нее. Так, предложение рабочей силы определяется в первую очередь факторами демографическими - уровнем рождаемости, темпами роста трудоспособного населения, его половозрастной структурой.

Помимо демографического, важным фактором динамики рынка является степень экономической активности различных демографических и этнических групп трудоспособного населения. Например, быстрое вовлечение женщин в состав рабочей силы, обусловленное активизацией их социальной роли, привело к росту предложения рабочей силы. Также серьезное влияние на динамику рабочей силы оказывают процессы миграции.

Список литературы

1. Балакирева А.Н. Социально-трудовой статус и классификация по доходам как детерминанты социального самочувствия и экономического поведения населения Украины // Экономика и прогнозирование. – 2010. - №1. – с.111-117.
2. Батченко Л.В. Рынок труда в Украине, состояние и перспективы развития / Л.В. Батченко, М.М. Демини // Актуальные проблемы экономики. – 2011. - №6. – с.157-163.
3. Дубровик А.Р. Рынок труда // День. – 2010. - №196. – с.5.
4. Мирошниченко Т.Е. Институциональные подходы при формировании параметров рынка труда и направлений его развития в современных условиях международной конкуренции // Стратегия развития Украины. – 2007. - №1/2. – с.172-176.
5. Мортиков В. Экстерналии в процессе формирования и использования человеческого капитала // Украина и аспекты труда. – 2007. - №1. – с.39-42.
6. Попов В.Ю. Исследование рынка труда в Украине в 1990-2009 гг. / В.Ю. Попов // Статистика Украины. – 2011. - №4. – с.39-45.
7. Прийцмак В.И. Укрепление равновесной заработной платы и гибкость рынка труда Украины // Экономика и государство. – 2010. - №1. – с.28-31.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ» И «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ»

О.А. Тимашкова

Автомобільно–дорожній інститут
Державного вищого навчального закладу
«Донецький національний технічний університет»,
м. Горлівка (Україна)

Статья посвящена определению теоретико-методологических аспектов категорий «человеческие ресурсы», «человеческий капитал», «человеческий потенциал», в целях более точного их использования в практике современного управления.

Устойчивость и успешность экономики в XXI в. определяются способностью к генерации инновационных, качественных сдвигов. Существенное возрастание роли человека в воспроизводственных процессах актуализирует исследование проблемы формирования человеческого потенциала и его эффективной реализации. Все более общепризнанным становится понимание того, что основным богатством любой страны являются люди, их человеческий потенциал, а главным критерием социально-экономического прогресса общества выступают достижения в области развития человека и удовлетворение его потребностей.

В этих условиях значительно возрос интерес экономической науки к человеку, его качественным характеристикам, а также особенностям их формирования и развития. При проведении экономических исследований человек все чаще ставится в центр социально-экономической системы.

Во второй половине XX в. люди, их знания и способности становятся главной силой, определяющей ход общественного развития и его эффективность. Это, в свою очередь, сделало изучение человека и его созидательных способностей одной из центральных проблем экономической теории.

В 70-е гг. XX в. в большинстве развитых стран начался процесс структурной перестройки экономики и формирование экономики знаний. В ней акцент делается на самого человека и его потенциал.

В отечественной и мировой литературе предложено немало понятий и концепций, имеющих целью сформировать интегральное представление о человеке, которое могло бы быть проработано аналитически, а значит, употребляться достаточно строго, но вместе с тем поддавалось бы количественному выражению.

Большинство исследователей выделяют потенциал общества, потенциал организации и трудовой потенциал человека. Исходными являются понятия «человеческий потенциал» и «человеческий капитал». Среди ученых, которые занимались вопросами исследования и анализа этих категорий, выделяются работы Б.М. Генкина, Ю.Г. Одегова, Н.А. Волгина и др.

Понятие человеческого потенциала тесно связано с понятием человеческого капитала. От степени развития человека во многом зависит и формирование трудового потенциала. Знание, профессионализм, инициативность в труде и предприимчивость – вот те качества личности, на основе которых формируется человеческий капитал

Применение категории «капитал» аргументируется наличием двух качеств:

- длительность использования;
- производительность.

Определение «человеческий» означает, что этот капитал не может быть отделен от его носителя - конкретного человека. Образование увеличивает доходы, и поэтому инвестиции, вложенные в образование, окупаются. Традиционно инвестиции в человеческий капитал рассматриваются с позиций носителя указанного капитала – человека (работника предприятия).

Однако следует отметить, что технологическое развитие предприятия, а значит и инновационное развитие тесно переплетается с повышением производительности человеческого капитала, а следовательно и его потенциала, и вряд ли отделимо от него, т.к. с увеличением объема знаний и улучшением технологии, работники и машины, созданные ими, становятся производительнее. Развить навык работы на высокотехнологичном производстве при его сложности человек может, только имея непосредственный контакт с технологией.

Список литературы

1. Соболева И.В. Человеческий потенциал российской экономики: проблемы сохранения и развития / И.В. Соболева. – М.: Наука, 2007. – 202с.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. – 309 с.
3. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.
4. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. М.: Экзамен, 2002. – 736 с.
5. Радько С., Афанасьева А. Сохранение трудового потенциала и максимизация прибыли // Человек и труд. 1999. № 7. С. 81–84.
6. Нехода Е.В. Социальное развитие человека и изменение представлений о субъекте труда в системе трудовых отношений // Вестник томского государственного университета. 2008. №3(4). С. 23-45.
7. Білан В.І. Становлення та розвиток теорії людського капіталу. . [Електронний ресурс]. - Режим доступу:
www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npkn_tu_e/2009_16.../49.pdf - Similar
8. Белоус-Сергеева С.А. Особенности формирования интеллектуального капитала под влиянием человеческого капитала // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності' 2009. С. 123-125.
9. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) / Г.Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №11. – С. 109-119.

ПРИМЕНЕНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКИХ ВЫЧИСЛЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО РИСКА

Т.Г. Синявская, А.С. Попель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,
Ростов-на-Дону (Российская Федерация)

В данной статье описан подход к применению генетических вычислений для оценки рыночного риска, а так же приведен результат работы имитационного программного средства.

В настоящее время проблема оценки уровня риска представляет собой одну из самых важных для управления рисками. Для оценки рыночного риска разработано значительное количество методов, однако большая их часть требует значительных массивов статистических данных, либо предположений о законе распределения вероятностей. В связи с этим получение релевантной статистики представляется возможным методами моделирования.

Как известно, основной проблемой в этом случае является требование наличия информации о законе распределения моделируемой случайной величины. Так как для оценки риска необходимо наличие статистических данных, представляющих собой выборку из генеральной совокупности, подчиняющейся какому-то, в общем случае неизвестному, закону распределения, изначально возникает необходимость введения некоторых предположений. Чаще всего [1; 2] делается предположение о том, что выборка извлечена из нормально распределенной генеральной совокупности. Оценка рыночного риска операций на фондовом рынке проводится на основании исследования рядов доходностей активов. При исследовании доходностей часто отмечается, что [2; 3] если они не подчиняются нормальному распределению, то имеют более «толстые» (или «тяжелые») «хвосты», то есть большинство значений незначительно колеблется около своего математического ожидания (как правило, весьма близкого к нулю), но при этом вероятность отклонений от него больше, чем это характерно для нормального распределения. То есть, когда проводится оценка риска (например, с помощью показателя Value-at-Risk), с использованием предположений о нормальном законе распределения доходностей (как того требует дельта-нормальный метод, и, в большинстве случаев, метод Монте-Карло), результат получается более «консервативным». В связи с этим представляет интерес разработка методов, дающих возможность гибко имитировать различные сценарии поведения доходностей на фондовом рынке, не накладывая существенных ограничений на закон их распределения, при наличии возможности динамической смены его параметров (в рамках одной итерации процесса моделирования). Наиболее распространенным в настоящее время подходом к таким имитациям является использование метода

Монте-Карло. Однако, при всех несомненных достоинствах [1] (высокая точность расчетов, возможность симуляции любого теоретического или исторического распределения) он имеет ряд недостатков (высокая сложность моделей и высокий риск их неадекватности, высокие требования к вычислительным мощностям и значительные затраты времени на проведение расчетов). Поэтому в качестве альтернативы необходим метод, который будет свободен от данных недостатков, или хотя бы их части. Для этой цели предлагается использование метода, основывающегося на генетических вычислениях.

Для имитации поведения доходностей активов был разработан метод, основанный на генетических вычислениях. Целевая функция представляет собой доходность портфеля ценных бумаг:

$$r = w_1 r_1 + w_2 r_2 + \dots + w_n r_n, \quad (1)$$

где r – доходность портфеля;
 r_i – доходность i -го актива в портфеле;
 w_i – доля i -го актива в портфеле;
 $\sum_{i=1}^n w_i = 1$.

В отличие от генетических алгоритмов, применяемых для решения задач оптимизации, данный метод предполагает применение двух основных операций генетических вычислений, кроссинговера и мутации, при отсутствии критерия отбора. Доходность каждого актива выступает в качестве хромосомы, доли же (то есть структура портфеля) задаются либо генерируются один раз в начале процесса имитации. Также изначально задается количество активов в портфеле (хромосом). Минимальное их количество составляет два актива, что представляет собой требование к работоспособности метода, как основанного на генетических вычислениях, несмотря на то, что теоретически возможны портфели ценных бумаг, состоящие только из одного актива.

Остальными задаваемыми параметрами метода являются вероятности мутаций и скрещивания (основных генетических операторов, применяемых к «особям», в нашем случае – к портфелям, в процессе работы алгоритма, и создающих новые портфели, попадающие в следующие «популяции»), а также диапазон изменения отдельных хромосом (то есть доходностей отдельных активов). Отличительной особенностью предлагаемого метода является возможность изменения параметров можно изменять в процессе имитации, так как все они влияют на характеристики генерируемых данных, в частности, на закон их распределения, что является важным для имитации траекторий движения доходностей активов.

Так, чем выше вероятность мутации, тем больше среди генерируемых портфелей значительно отклоняющихся от средней доходности (отметим, что как правило, среднее значение текущей доходности активов близко к нулю).

Повышение вероятности скрещивания, напротив, дает большее количество «более стабильных» портфелей. Изменение же диапазона возможных значений отдельных хромосом (доходностей отдельных активов) приводит к росту либо снижению общей вариации значений доходностей портфелей внутри популяции. Эти возможности предложенного метода представляются весьма важными для целей имитации траекторий движения доходностей активов, так как позволяют менять волатильность доходностей портфелей активов, то есть имитировать так называемую «кластеризацию волатильности», то есть чередование периодов с более высокой и более низкой волатильностью, что невозможно при использовании других методов моделирования. Также результат имитации по разработанному методу обладает следующим свойством: как и для реальных доходностей финансовых активов, возможен резкий рост волатильности посредством значительного увеличения диапазона изменения доходностей отдельных активов. Однако обратный процесс, то есть возврат от высоких значений разброса доходностей к низким, может происходить только относительно плавно, то есть метод в этом смысле имитирует также инерцию, свойственную доходностям активов на фондовом рынке. Иллюстрация результата работы метода представлена на рис. 1.

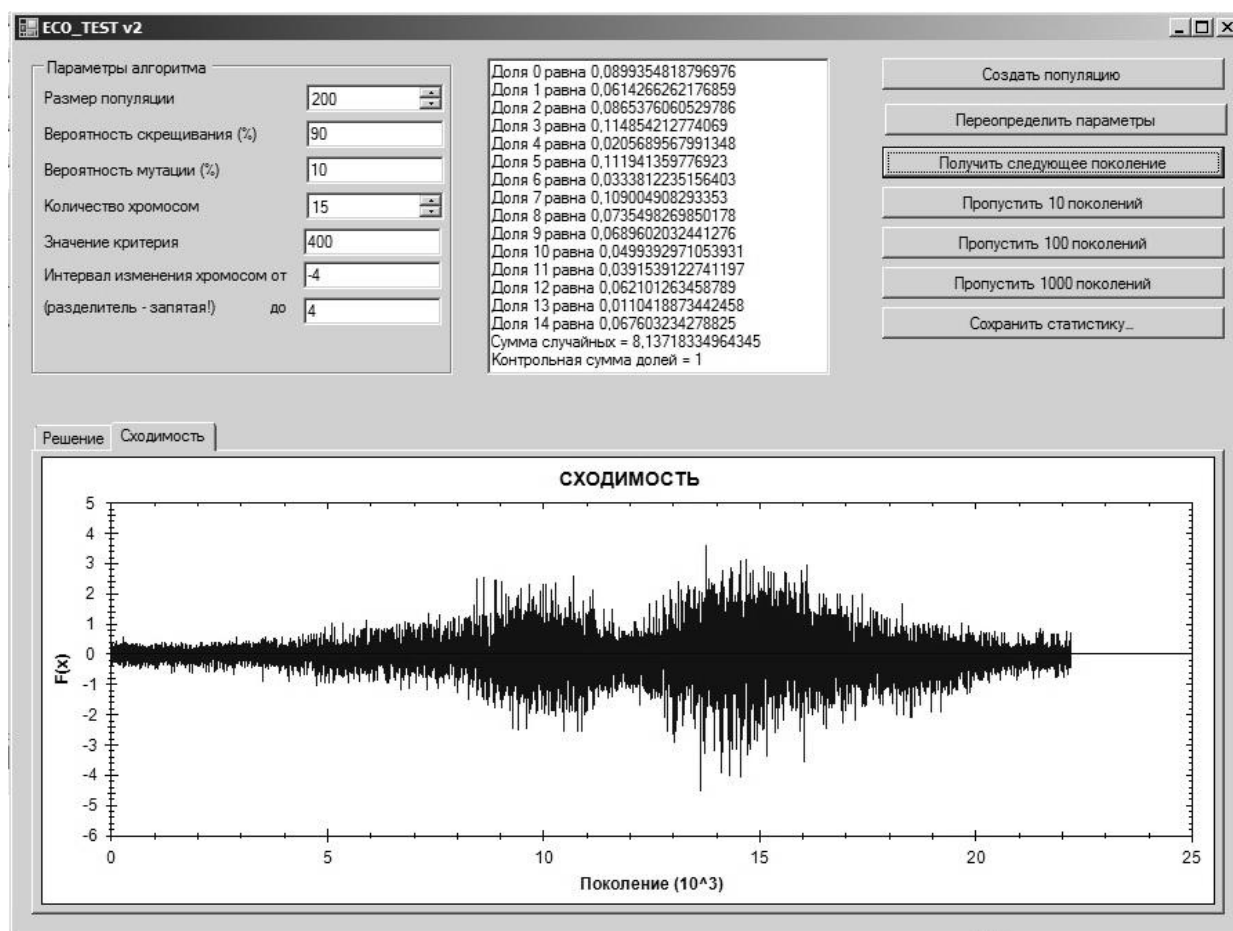


Рис. 1. Иллюстрация работы метода имитации траектории движения доходностей активов на фондовом рынке на основе генетических вычислений

Таким образом, предложенный метод дает возможность имитировать распределение доходностей портфеля финансовых активов для целей оценки риска, то есть являться основой для расчета, например, показателя Value-at-Risk. С некоторой точки зрения он представляет собой альтернативу методу Монте-Карло. Не требуя никаких предположений относительно закона распределения, он позволяет динамически вносить изменения, меняющие распределение доходностей.

Предложенный метод позволяет генерировать десятки и сотни популяций, каждая из которых состоит из произвольного, выбираемого пользователем, количества особей (которое может быть достаточно большим) превышающей на несколько порядков скорость работы алгоритма Монте-Карло. То есть существует возможность генерации большого количества разных траекторий движения доходностей, с разными начальными предположениями. Отметим, что в отличие от других методов, при работе данного имитационного метода, основанного на генетических вычислениях, закон распределения результата не зависит от закона распределения псевдослучайных чисел, применяемого для создания начальной популяции. И если в других методах, использующих генераторы псевдослучайных чисел, большое число итераций приводит к возникновению повторов, то особенности генетических вычислений освобождают от такой проблемы.

Разработанный метод, основанный на генетических вычислениях, дает возможность быстрой имитации доходностей портфеля ценных бумаг, состоящего из весьма большого числа активов. Представляется, что дальнейшая модификация предложенного метода превратит его в удобный инструмент генерации релевантных данных для оценки рыночного риска.

Список литературы

1. Энциклопедия финансового риск-менеджмента//Под редакцией Лобанова А.А., Чугунова А.В. – М.: Альпина Бизнес Букс, 4-е издание, 2007.
2. Люу Ю-Д. Методы и алгоритмы финансовой математики / Ю-Д. Люу; Пер. с англ. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 715 с.
3. Кравцов В.Б., Синявская Т.Г. Возможность использования показателя Value-at-Risk для оценки риска инвестиций на российском фондовом рынке// Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита, налогообложения и статистики: II Всероссийская научно-практическая конференция. Том 2. Актуальные проблемы экономического анализа и прогнозирования. Современные проблемы статистики, эконометрики и актуарных расчетов: Материалы конференции/ РГЭУ «РИНХ».

РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРНЕТ-ПЛОЩАДКА

А.С. Ксенофонов, М.Ю. Малкандуева, Л.А. Москаленко

Кабардино-Балкарский государственный университет,

г. Нальчик (Российская Федерация)

В работе обсуждается необходимость создания и содержание сайта "Региональная торгово-экономическая интернет-площадка" для активизации экономической деятельности Северо-Кавказского федерального округа РФ.

На сегодняшний день существует около 330 центров международной торговли в 96 странах, в которых принимают участие более 750 000 компаний и предприятий. В регионе Северо-Кавказского федерального округа РФ нет торговой площадки, действующей на постоянной основе, которая представляла бы продукцию организаций, фирм, компаний или их услуги из разных областей деятельности. Сегодня имеется большая необходимость в создании таких площадок в виде торговых центров или выставок-ярмарок, действующих на постоянной основе. Показательно то, что в настоящее время в регионе примерно раз в год стали организовываться выставки по различным направлениям промышленно-экономической деятельности. Так за последние два года в Кабардино-Балкарской республике (РФ) два раза проводилась выставка «Форум», на которой была представлена продукция деятельности организаций, зарегистрированных на территории республики, предлагались и демонстрировались инновационные проекты. Выставка проходила несколько дней. То есть, можно сделать вывод, что правительство республики ищет такие возможности. Недавно в г. Сочи также проходила подобная выставка, где был продемонстрирован большой производственно-экономический потенциал участников. Надо сказать, что все подобные выставки организовываются для определенной категории посетителей, информация с них фактически имеет ограниченный доступ, нет возможности более подробно ознакомиться с ней поскольку она доступна узкому кругу людей. То есть широкие потребители товаров и услуг не имеют полноценной информации по интересующим их вопросам.

Поэтому предлагается создание интернет-портала, на котором можно будет на коммерческой основе, за умеренную плату, получить информацию коммерческого характера, то есть по продукции, услугам и т.д.

В настоящее время в интернет экономике сложилось несколько форм информационного обеспечения такого вида деятельности. Это B2B (бизнес для бизнеса), B2C (бизнес для потребителя), G2B (правительство для бизнеса) [1].

B2B – это тот вид деятельности, когда две компании проводят бизнес транзакции с помощью сети Интернет. Этот вид деятельности позволяет построить на новом уровне коммерческие связи между производителями и создает благоприятную почву для партнерских отношений между ними.

B2C – является наиболее популярной формой электронной коммерции на сегодняшний день. В этом случае деятельность нацелена на прямые продажи для потребителя.

G2B – программно-аппаратные средства обеспечения взаимодействия государственной исполнительной власти и коммерческих организаций для поддержки и развития бизнеса.

Поскольку, в ряде случаев, когда Интернет из среды или инструмента перечисленных экономических отношений превращается в одну из активных сторон, нами предлагается обобщить такие примеры в форму интернет-бизнеса I2C (Интернет для бизнеса) и отнести к ней предлагаемое нами создание торгово-экономической интернет-площадки, на которой происходит накопление информации по различным видам производственной деятельности, товаров, услуг, всякого рода предложений социально-экономического плана, чтобы потребители могли оперативно получать достоверную информацию и пользоваться ею, осуществляя свою дальнейшую экономическую деятельность.

Исходя из потребностей региона, нами сформулированы конкретные представители различных сторон, которые заинтересованы в такой деятельности. Это отдельные физические и юридические лица, организации, компании, фирмы, а так же органы власти. На рисунке 1 приведена структура пользователей подобной региональной торгово-экономической интернет площадки (РТИП).

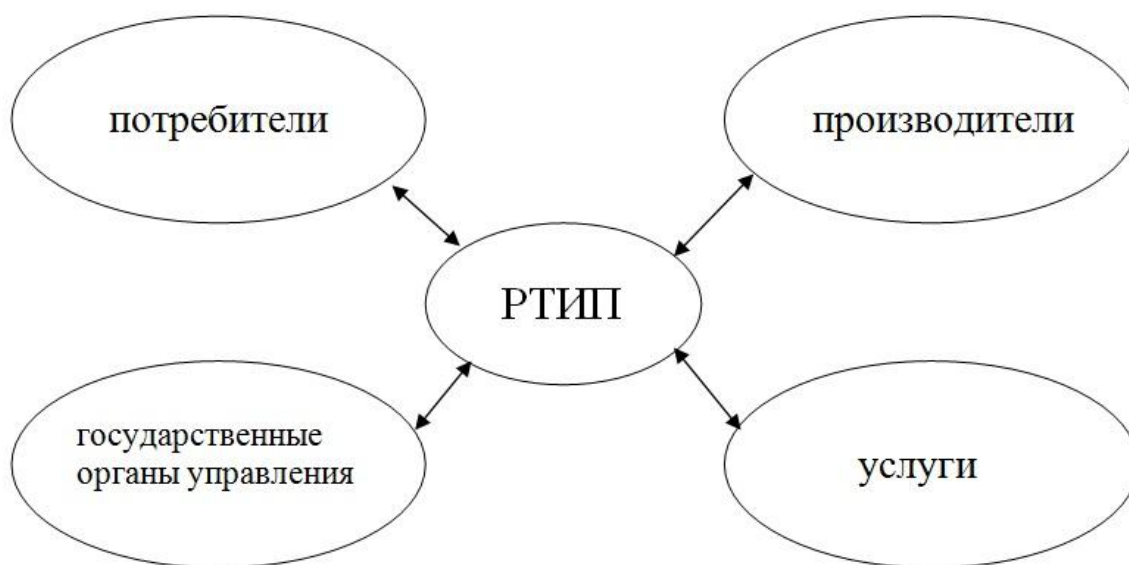


Рис. 1. Примерная структура пользователей региональной торгово-экономической интернет площадки

Нами будет разработан информационный ресурс в виде сайта типа торгово-экономической площадки. На юге России нет подобных аналогов, поскольку существующие порталы и сайты подобной тематики имеют другие цели и другие возможности.

Предварительно мы рассмотрели и проанализировали подобные иностранные ресурсы и выявили сайт www.alibaba.com [2]. АЛИБАБА -

основной сайт китайской корпорации Alibaba Group. АЛИБАБА имеет пять дочерних компаний - Alibaba.com, Taobao.com, Alipay, Alisoft, Yahoo! Koubel, предназначен для оптовой торговли и работает по торговой схеме «B2B» - «предприятие-предприятие». На сайте можно найти все группы товаров поставщиков из разных стран. Но основные поставщики находятся в Китае. Так же на сайте представлены ссылки для розничной торговли.

Нами разработана структура, дизайн и порядок функционирования сайта, то есть программная обработка информации о поступающих предложениях, их первичный анализ, автоматизированный вынос сведений в информационное пространство, подготовка аналитических справок заинтересованным клиентам, обеспечение посреднической связи между продавцами и покупателями, размещение информации рекламного и информационно-справочного характера. Технология сайта позволит автоматизировать сбор, накопление информации, ее обработку исходя из потребностей клиентов и ее предоставления пользователям в удобном для них виде.

На сайте будут представлены такие виды деятельности как секторы торгово-экономической, финансовой, производственной, справочно-информационной, рекреационной и деятельности в сфере различных видов услуг. На рис. 2 приведена примерная функциональная структура Интернет-приложения региональной торгово-экономической интернет площадки.



Рис. 2. Некоторые основные функции региональной торгово-экономической интернет площадки

Особенно можно выделить информационную поддержку сайта в области производства сельскохозяйственной продукции, деятельности местной перерабатывающей промышленности и сферы услуг. Так же на сайте будет особо представлено такое направление, как рекреационная сфера услуг,

связанная с развитием туризма, отдыха и курортно-оздоровительной деятельности.

Мы планируем подробно осветить этот сектор, поскольку в настоящее время в регионе нет такого централизованного места, в котором бы была сконцентрирована информация. В настоящее время существуют отдельные страницы санаториев, пансионатов, туристических гостиниц, спортивно-туристических баз и альпинистских лагерей с устаревшей малоэффективной информацией справочного характера. Мы же на своем сайте предполагаем организовать все это системно, с предоставлением информации в режиме on-line о реальном состоянии рынка услуг по организации лечения, путешествий и отдыха, то есть системно демонстрировать и предлагать эти услуги. Например, можно организовывать приезд туристических групп в рамках нескольких типовых вариантов отдыха или формировать персональный, организованный в рамках эксклюзивного тура отдых и т.д. То есть на сайте формируется банк предложений и в рамках этого банка предлагаются определенные услуги.

Технология сайта позволит автоматизировать сбор, накопление информации, ее обработку исходя из потребностей клиентов и предоставление сведений пользователям в удобном для них виде.

Список литературы

1. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс] – Режим доступа:
<http://ru.wikipedia.org/wiki/> – Название с титул. экрана (свободный доступ)
2. Сайт китайской корпорации Alibaba Group [Электронный ресурс] – Режим доступа:
www.alibaba.com (свободный доступ).

CONTENTS

О.М. Моїсеєнко ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ НЕ ПРАВОВОЇ СВОБОДИ ЯК НАСЛІДОК ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕСУ І ВЛАДИ.....	3
А.Ф. Данилюк, А.Г. Грибинча КООПЕРИРОВАНИЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО – ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ.....	7
В.А. Васюренко НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПОМОЩИ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ.....	10
А.А. Virkova UKRAINE INTEGRATION TO EUROPEAN UNION.....	16
А.О. Кадуркіна СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ВИНА.....	18
Н.Т. Шадура-Никипорець, О.В. Мініна МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ГЛОБАЛІЗОВАНОСТІ ГАЛУЗІ.....	24
І.Е. Кочанжі АЛЬТЕРНАТИВНІ НАПРЯМКИ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ	28
В. М. Андриенко, А. Ш. Тулякова АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ УКРАИНСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА.....	32
И.В. Гуреева СУВЕРЕННЫЕ ЕВРООБЛИГАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ КАПИТАЛА.....	37
И.А. Карачун, А.В. Козлов ДЕРИВАТИВЫ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	44
Л.В. Дікань, Н.В. Синюгіна ДЕРЖАВНИЙ ВНУТРІШНІЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	49

Т.М. Савчук, А.Б. Котляр ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ: НЕОБХІДНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ.....	55
О.О. Непочатенко, П.М. Боровик, М.М. Уманець ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ В УКРАЇНІ.....	62
Ю.В. Панченко, Г.В. Ступарик ПОДАТКОВИЙ БОРГ: ТЕНДЕНЦІЇ І НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ..	65
Д.В. Нікитенко, О.В. Мулярчук БОРГОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	69
Л.В. Седых, А.А. Седых НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕРНОВОГО РЫНКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	79
С.В. Бурлуцький КОНЦЕПЦІЯ ГНУЧКОГО ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ.....	81
І.Б. Тернавська, В.Г. Уманська ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МЕХАНІЗМИ ДОСЯГНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ.....	88
Ф.Р. Кетова О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА.....	91
Х.Х. Кусаинов, М.Р. Маканова КАЗАХСТАН НА ПУТИ К СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЧЕРЕЗ ОБЩЕСТВО ВСЕОБЩЕГО ТРУДА.....	94
А.А. Ксенофонтов, А.С. Ксенофонтов ИНТЕНСИВНОСТЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СУБЪЕКТАХ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	97
Д.М. Куценко, Н.В. Зачосова ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ПРОТИДІЇ РЕЙДЕРСТВУ ЯК СУЧАСНІЙ ЗАГРОЗІ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	108
Ю.В. Гришина, А.О. Митрофанова ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	112

И.Ю. Шахова СФЕРА ОБРАЗОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ	115
А.И. Сазонов, И.В. Соткин СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОМПАНИЕЙ: НА ПРИМЕРЕ ОАО РВК.....	117
В.В. Пурдик ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ДОЦІЛЬНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ РЕОРГАНІЗАЦІЇ.....	120
В.В. Огородник ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЙ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	125
А.Г. Галова ИНФЛЯЦИОННЫЕ РИСКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	129
Ю.В. Гришина, К.В. Коваленко УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДОВГОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ.....	132
Л.А. Зюман ВПЛИВ КОНСЕРВАТИЗМУ ЕКОНОМІЧНОГО СВІТОГЛЯДУ НА ФІНАНСОВУ ГРАМОТНІСТЬ МОЛОДІ.....	136
А.В. Кокуш ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	141
А.А. Седых, Л.В. Седых ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	145
І.М. Балік, А.К. Мідляр СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	149
Ю.В. Гришина, Т.В. Боднар ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	153
Д.Е. Винокурова, М.Н. Прохорова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ отраслей СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В УСЛОВИЯХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....	156

Н.О. Селезньова, І.С. Казакова ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ МАТЕРІАЛЬНИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	159
Л.А. Приступа, Є.М. Поплавський ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЙОГО ВЕЛИЧИНУ.....	162
Т.О. Тохтамиш УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ – ВИРОБНИКІВ ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ПОЛІГРАФІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	166
В.В. Шишкин ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ГИСТЕРЕЗИС НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	170
В. О. Вонсович, В. В. Хачатрян ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	173
Г.Л. Матвієнко-Біляєва МІСЦЕ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	177
Т.А. Савченко, А.И. Денисенко ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	181
О.П. Ткаченко, О.Д. Тімченко РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	184
Н.О. Селезньова, Ю.Ю. Нестеренко ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	188
Ю.В. Гришина, А.В. Столяров СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ПРОГРАМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	191
І.В. Троц МАШИНОБУДУВАННЯ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	194
О.Ю. Руднева, Ю.Н. Деречинський, Г.В. Шапошнікова ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕЙТИНГУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ МАШИНОБУДІВНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	197

Т.Е. Гришко СИСТЕМА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	203
М.В. Борщ ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	206
О.П. Мельникова, В.О. Кучеренко ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПАСАЖИРІВ НА МАРШРУТАХ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ.....	210
О.Р. Голубник, О.М. Гинда ГНУЧКІСТЬ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	216
В.І. Приймак, В.М. Кіцера КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ РОЗВИТКУ КОМПОНЕНТ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	220
О.А. Шевчук ЕКОНОМІЧНА ЕЛІТА ЯК ВІДКРИТА СКЛАДНА СИСТЕМА.....	224
В.В. Шевелев ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ РЫНКА ТРУДА УКРАИНЫ.....	227
О.А. Тимашкова ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОНЯТИЯ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ» И «ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ.....	231
Т.Г. Синявская, А.С. Попель ПРИМЕНЕНИЕ ГЕНЕТИЧЕСКИХ ВЫЧИСЛЕНИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОГО РИСКА.....	233
А.С. Ксенофонов, М.Ю. Малкандуева, Л.А. Москаленко РЕГИОНАЛЬНАЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕРНЕТ- ПЛОЩАДКА.....	237

SCIENTIFIC PUBLICATION

Materials of the first International
research and practice conference

«WORLD ECONOMY, FINANCES
AND INVESTMENTS:
modern view on the actual problems»
(20-21 November 2012)

in the original language

Editorial and technical design, proofreading and DTP
Physical person – entrepreneur
Malovetskaya D.P.

Development and administration
of the site <http://asconf.com/>
Karateev I.I.

Signed for printing of 25.11.2012
Offset paper. Printing Rizo
Edition of 100 copies.

Published:
"Tsyfrovaya tipografia" Ltd. (publishing office)

Donetsk, Cheluskincev str., 291a
+38 062 388 07 30; +38 050 326 14 40

Testifying № 877780 from 02.08.2012
Testifying to registration of MASS-MEDIA KB № 19407-9207P