

**РАДА МОЛОДИХ УЧЕНИХ ЕКОНОМІЧНОГО
ФАКУЛЬТЕТУ ДОННУ**

**ВІСНИК
МОЛОДІЖНОЇ
НАУКИ**

студентський науковий журнал

2011

№1(1)

Редакційна колегія:

Голова Ради молодих вчених економічного факультету,
к.е.н., доцент К.С. Безгін (головний редактор);
О.О. Кульга (заступник головного редактора);
О.М. Аскольська (відповідальний секретар);
к.е.н., доцент О.В. Логачева;
к.е.н., доцент Р.Ю. Подольский;
к.е.н., доцент О.А. Доронина;
к.е.н., доцент І.В. Панченко;
к.е.н., доцент І.В. Хаджинов;
к.е.н., доцент Т.С. Медведкін;
к.е.н., доцент В.О. Гурова;
к.е.н., доцент О.О. Федотов;
к.е.н., доцент Ю.М. Полшков;
к.е.н., доцент О.М. Черноіванова;
к.е.н., доцент О.С. Трегубов;
к.е.н., доцент С.М. Іванов;
А.О. Какодєй;
О.О. Кравець.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія ДЦ № 2907-534 Р від 5 квітня 2011 р.

Матеріали друкуються українською, російською, англійською мовами.
Засновник: Рада молодих вчених економічного факультету ДонНУ
Рекомендовано до друку вченою радою економічного факультету
ДонНУ Міністерства освіти та науки, молоді та спорту України
(протокол №4 від 21.12.2010 р.)

Точка зору редакції не завжди збігається з точкою зору авторів.
Відповідальність за точність наведених цитат, фактів, прізвищ несуть автори.

При передрукуванні посилання на «Вісник молодіжної науки» є обов'язковим.

© Рада молодих вчених
економічного факультету ДонНУ, 2011

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

The global economy is characterized with transnationalisation. Thus the system of transnational corporations has practically unlimited economic power and promotes changing intergovernmental international economic relations into global.

Key words: transnationalisation, transnational corporations, economic system, international economic relations.

Сучасну світову економіку характеризує бурхливий процес транснаціоналізації. При цьому ядро світогосподарської системи становлять 500 транснаціональних корпорацій, що мають практично необмежену економічну владу та сприяють перетворенню міждержавних міжнародних економічних відносин в глобальні.

Ключові поняття: транснаціоналізація, транснаціональні корпорації, економічна система, міжнародні економічні відносини.

Постановка проблемы. Развитие современной системы международных экономических отношений и процесс расширения рынков привел к развитию транснациональных корпораций (ТНК), которые способствуют процессам развития интеграции на международном уровне и трансформируют мировую экономику в международное производство, обеспечивая при этом развитие научно-технического прогресса по всем его направлениями. Международные корпорации являются важнейшим элементом развития мировой экономики, международной торговли и международных экономических отношений.

Анализ последних исследований и публикаций. Украинские и зарубежные ученые активно исследуют проблемы, связанные с деятельностью ТНК, их участием в процессах транснационализации мировой экономики. Среди них следует назвать Дж. Даннинга, Г. Коуза, П. Кругмана, О. Вильямсона, Г. Алибера, А. Гальчинского, Д. Лук'яненко, Ю. Пахомова, О. Плотникова, О. Рогача, Л. Руденко, А. Филлипенко, Ю. Макогона, Т. Орехову и др.

Неразрешенные части общей проблемы. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо отметить, что определенный круг задач, связанных с теоретико-методологическим и научно-

практическим обоснованием управления качеством бизнес-процессов ТНК, не достаточно сформирован и требует дальнейшего развития.

Цель исследования. Целью этой работы является разработка перспектив развития международной торговли через ТНК путем анализа влияния транснациональных компаний на формирование современной мировой экономической системы, на развитие и углубление международных экономических отношений в аспекте глобализации.

Фундаментом процесса интернационализации мирохозяйственных связей являются транснациональные корпорации. Основой функционирования таких организаций является получение прибыли с помощью отлаженной политики проникновения и захвата новых рынков сбыта, создание новых рынков, используя при этом новые технологии и правильно распределяя ресурсы, с целью получения максимальной прибыли. Поэтому важно понимать финансовую политику и стратегию деятельности транснациональных корпораций, так как они является основой их деятельности.

Изложение основного материала. Так как ТНК переносят часть производственного процесса за границу, то они имеют возможность использовать конкурентные преимущества и ресурсную базу большинства стран. И государство - реципиент получает финансовые вливания через прямые иностранные инвестиции (ПИИ), наблюдается ускорение привлечения новейших технологических достижений, управленческого опыта, государственный бюджет получает доходы путем взимания налогов с хозяйствующих субъектов. Однако могут возникнуть и трудности на пути эффективного развития компании. Например, представители принимающей страны могут быть не допущены к участию в проведении исследовательских работ, возможно установление жесткого тотального контроля со стороны ТНК над всеми сторонами деятельности структурной единицы компании, которая функционирует на национальном рынке. Также ТНК могут монопольно диктовать цены, которые притесняют интересы принимающих стран.

ТНК, как правило, используют несколько путей для подготовки зарубежных рынков для собственной продукции, которые имеют как свои преимущества, так и недостатки. Это экспорт товара, предоставление лицензий зарубежным компаниям для использования процесса или технологии производства (лицензирование, франчайзинг), распространение продукции за границей через дочернюю фирму, заграничное производство. Уместность использования того или иного способа выхода на новый рынок обусловлена получением максимальной прибыли в определенное время с учетом влияния внешних факторов.[1, С.25]

В мире насчитывается около 82 тыс. ТНК, которые имеют 810 тыс. зарубежных филиалов и дочерних компаний. Однако общемировое значение имеет незначительное число международных компаний. Например, экспорт

зарубежных филиалов ТНК составляет по оценкам около трети мирового экспорта товаров и услуг, а число всех работников в ТНК достигает около 77 млн. чел. – более чем вдвое превышает рабочую силу Германии. Мировую экономическую мощь сконцентрировано в руках 100 крупнейших ТНК (которые составляют около 0,16% их общей численности), на которые приходится 15% заграничных активов всех международных организаций и 22% мировых продаж. Рыночная капитализация отдельных ТНК превышает 500 млрд. долл. США, а ежегодные объемы их продаж составляют 150-200 млрд. долл. США. Чистая прибыль любой из крупнейших ТНК является адекватной годовому бюджету Украины, а объем их товарно-денежного оборота нередко превышает ВВП нескольких стран, вместе взятых. Ядро мирохозяйственной системы составляют около 500 крупнейших ТНК, которые обеспечивают более 90% мирового потока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и осуществляют более половины мировой торговли.

Но на глобальных потоках ПИИ во всем мире чрезвычайно серьезно сказался финансово-экономический кризис. Ожидается, что приток таких инвестиций превысит 1,2 трлн. в 2010 г. Однако, по прогнозам аналитиков, уже к 2011 г. объем ПИИ вернется к показателям 2008 г., поэтому долгосрочные тенденции останутся повышательными. [2]

Для большинства крупнейших ТНК мира тенденция к интернационализации их инновационной деятельности является общей, однако конкретные стратегии, применяемые японскими, американскими и европейскими фирмами значительно различаются. Это зачастую объясняется не только экономическими соображениями, но и приоритетами экономической политики страны базирования материнской ТНК. Так, европейские ТНК, пользуясь выгодами существования Евросоюза, довольно часто размещают свои НИОКР - лаборатории в той стране Европы, где сконцентрированы высококвалифицированные кадры.

Японские корпорации обычно оказываются более закрытыми и консервативными, что соответствует внешнеэкономической стратегии страны. Они предпочитают сосредотачивать практически всю исследовательскую деятельность в центрах, находящихся на территории Японии, задействуя зарубежные НИОКР - лаборатории лишь на конечных стадиях коммерциализации нововведений: для адаптации уже готового продукта или технологии к местным стандартам, для его доработки с учетом особенности местного рынка и т.д.

Подход, используемый американскими корпорациями при размещении своих исследовательских подразделений, является наиболее прагматичным. Исследовательский центр размещается в том месте, где это наиболее экономически выгодно материнской компании. С одной стороны, в США на сегодняшний день существуют наиболее благоприятные условия для инновационной деятельности: либеральное законодательство, льготное налогообложение НИОКР, большие объемы венчурного капитала, отлаженные

механизмы коммерциализации нововведений и лучшие высококвалифицированные кадры со всего мира. Однако многие американские ТНК создают свои исследовательские подразделения в Европе и отдельных странах Азии, руководствуясь своими, зачастую не очень понятными стороннему наблюдателю мотивами.[3, С.39]

Масштабы и формы ТНК и их международные операции менялись на протяжении последних 20 лет и, и в результате произошли изменения в их стратегиях и структуре, которые сегодня определяют характер существующих и формирующихся рынков и отраслей. В частности, система интегрированного международного производства ТНК прошлых лет трансформировалась в интегрированную международную сеть, в рамках которой ТНК все шире координируют деятельность независимых или почти независимых структур, например через механизмы субподряда и использования изготовителей оригинального оборудования. Вместе с тем теперь ТНК гораздо шире осуществляют деятельность, предполагающую не долевого участия, например в рамках схем «строительство – владение – эксплуатация - передача» при осуществлении инфраструктурных проектов. Кроме того, наряду с колоссальным расширением масштабов деятельности ТНК во всем мире появились новые участники и инвесторы, в том числе ТНК развивающихся стран, государственные ТНК, частные фонды прямых инвестиций. Новый мир ТНК порождает глубокие последствия для политики как стран базирования, так и принимающих стран и на национальном, и на международном уровнях.

Базами для размещения транснационального капитала выступают не только отдельные государства, но и крупные мегаполисы – Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Токио, Гонконг, Франкфурт и др., многие из которых по масштабам экономической деятельности превосходят средние государства. Например, Токио производит и предоставляет вдвое больше товаров и услуг, чем Бразилия; Чикаго на счет этого можно сравнить с Мексикой, половина ВВП которой, в свою очередь, создается в Мехико. Поэтому крупные города тоже становятся самостоятельной экономической и политической силой, которая размещает на своей территории управленческие структуры ТНК в поисках активного сотрудничества с ними. Это стало новой тенденцией в развитии мировой экономики. Важным союзником транснационального капитала остаются зоны специального финансового режима – офшоры, через которые проводится практически любая транснациональная финансовая схема. Офшоры служат важнейшим звеном во внутрикорпоративных расчетах ТНК, которые используют для этого внутренние трансфертные цены.

ТНК имеют большие возможности влиять на экономики стран базирования. Прилив ПИИ достигает 5% мировых валовых вложений в основной капитал. Операции между подразделениями ТНК, расположенными в разных странах, составляют существенную долю внешнеторговых оборотов и расчетов даже в

крупных западных странах. Существующий порядок свободного перемещения капиталов позволяет ТНК в своих интересах пересылать из страны в страну огромные финансовые капиталы. Вместе с тем, ключевые позиции стратегий ТНК и государства со временем стали расходиться. Сферы их деятельности больше не перекрывают друг друга. К тому же ТНК в своей деятельности выходят далеко за государственные границы. Много государств (правительств) имеют более ограниченные, чем раньше, возможности самостоятельно перераспределять прибыль. Между ТНК и государством возрастает напряженность. Углубляются разногласия между интересами глобальных участников рынка, с одной стороны, а также интересами национальных общественных и политических сил – с другой. Международная направленность деятельности ТНК, их стремление к максимальному увеличению прибыли является прямо противоположным интересам принимающих стран. Транснациональный капитал стремится обойти или выхолостить монополию государства (национального правительства) на власть, поскольку она является выразителем национальных интересов и имеет суверенные права на определенной территории. Однако ТНК осуществляют попытки относиться к иностранному государству как к обычному хозяйствующему субъекту.

Опыт развитых стран говорит, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию из ТНК лишь в том случае, если он сам создает мощные финансово – промышленные образования, адекватные международным аналогам и способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

Выводы. Таким образом, активно влияя на международную экономику, ТНК формируют основные отношения, видоизменяют их формы, образуют международное производство, соответствующую международную сферу услуг и международную финансовую сферу, которые способствовали превращению межгосударственных международных экономических отношений в глобальных. Поэтому транснационализация экономики является объективным явлением, к которому каждая страна обязана выработать свою национальную политику регулирования инвестиционного климата согласно принципам собственных национальных интересов.

Перспективы дальнейших исследований. В рамках дальнейших исследований необходимо разработать направления экономической политики государства с целью оптимизации взаимодействия национальной экономики с ТНК.

Литература:

- 1.Чернова О.В. ТНК в міжнародній економічній системі / О.В. Чернова // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №12. – С. 24 – 26.
- 2.World Investment Report 2010 // UNCTAD. – 2010. – <http://www.unctad.org/wir>
- 3.Криниця. А.Р. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / А.Р. Криниця // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №9. – С. 35-41.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Стаття присвячена аналізу розвитку страхового ринку України на сучасному етапі, розкриваються основні тенденції та динаміка активності цього сектору економіки за останні роки, освітлюються основні проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу в Україні у сучасних умовах.

The article is devoted to analyzing the insurance market in Ukraine, level of activity on this market. In the article were determined the main problems of development and were proposed the ways to solve these problems.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, страховые премии, страховые выплаты.

Постановка проблемы. Низкий уровень жизни населения, благосостояние украинских граждан, неразвитая страховая культура и менталитет обуславливает низкий уровень развития страхового рынка в Украине. В то время как в западноевропейских развитых странах данная сфера активно развивается, в Украине она находится лишь на зарождающейся стадии в силу вышеперечисленных причин, однако сектор страхования физических лиц все же является очень перспективным как для украинских, так и для зарубежных страховых компаний.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе организация страхового дела и технология страхования изучались С.А.Ефимовым, А.П.Плешковъш, В.А.Суховым, В.В.Шаховым, А.К.Шиховым, Историческое развитие и теория страхования нашли свое отражение в трудах К.Г.Воблого, Б.Г.Данского, К.Маркса, В.И. Ленина, В.К.Райхера, М.И.Рейтмана, М.И.Туган-Барановского. Исследования ряда важных вопросов государственного регулирования рынка страховых услуг было бы невозможным без углубленного ознакомления с работами зарубежных исследователей таких, как: Дж.М.Кейнс, П.Самуэльсон, М.Фридмен, С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензи, Д.Норта.

Неразрешенные части общей проблемы. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо отметить, что определенный круг задач, связанных с разрешением проблем,

затормаживающих развитие данного сектора экономики и основные пути выхода из сложившейся ситуации, не сформирован и требует дальнейшего развития.

Цель исследования. Целью данной статьи является исследование особенностей и тенденций развития страхового рынка в Украине в современных условиях, выявление основных проблем, определение основных путей и перспектив развития данного сектора экономики.

Изложение основного материала. В Украине временами создания страхового рынка считают начало 90-х XX ст. Именно тогда возникли первые частные страховые компании, которые положили конец тотальной монополии Госстраха. Среди них: "Омета Інстер", "Риск", "Скайд", "Саламандра", "Скайд-вест", "Аско-прометей" - филиал Русской акционерной компании, "Росток", "Славия" и т.д. На страховой рынок Украины начинают приходить ведущие и довольно известные иностранные страховые компании, которые действуют преимущественно через общую страховую деятельность. Так появился альянс "Омета Інстер" - "Ллойд" (Англия), Украинско-израильское общество "Страховая компания "Система резервных фондов", прямое представительство открыла австрийская фирма "Safe invest".

Закон Украины "О страховании" (1996 г.) защищает отечественного страховщика, ограничивая долю иностранных юридических лиц и граждан в уставном фонде страховых общих компаний 49% и поднимая планку уставного фонда для совместного предприятия до 500 тысяч ЭКЮ.

Развитие страхового рынка находится на начальном уровне развития, что обусловлено, прежде всего, низким развитием страховой культуры населения, низким уровнем жизни и благосостоянием граждан, и, что не мало важно, менталитетом украинской нации. Широко развит рынок обязательного страхования, необязательное же страхование физических лиц находится на низком уровне в сравнении с западноевропейскими странами.

Что касается динамики развития страхового бизнеса Украины в последние годы, учитывая влияние кризиса, наблюдается отрицательная динамика. Так в 2009 году наблюдалось резкое падение количества страховых премий, полученных страховыми компаниями (рис.1).

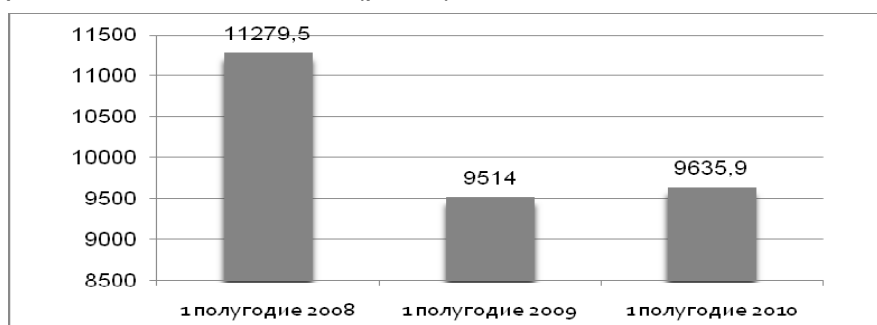


Рис. 1. Динамика страховых премий в первом полугодии 2008-2010 гг., млн. грн.[3]

Значительное падение объемов страховых премий в 2009 году характеризует низкую платежеспособность страхователей, рискованность страховых договоров, которая была вызвана тем, что в кризисный период страховые компании направляли свою деятельность преимущественно на увлечение объемов страховых полисов, то есть привлечение большого количества клиентов. В связи с этим, устанавливая низкие тарифы и упрощая условия страхования, компании добились лишь того, что возросло количество невыплат страховых премий, расторжений заключенных договоров, потерь компаниями значительных активов.

Теперь же, страховые компании, чтобы исправить сложившуюся ситуацию, ставят целью не захват рынка, а привлечение надежных клиентов, значительно ужесточая условия страховых договоров. Данная тенденция явно прослеживается в секторе автострахования. Страховщики большое внимание уделяют платежеспособности клиента, возрасту автомобиля, марке. Так, традиционно, страховые компании отказываются страховать автомобили сроком использования более 5 лет, а также автомобили китайского производства.

Более комфортно чувствовали себя в 2009 году компании с иностранным капиталом, акционеры которых активно поддерживали свой бизнес в Украине. Именно им удалось улучшить свои позиции за счет роста портфеля, или объединения бизнесов нескольких страховщиков, принадлежащих одним акционерам (как, например, в случае с компаниями AXA Group — «ДЕЛО»). Кроме того, удалось улучшить свои позиции компаниям, аффилированным с банками и мощными финансово-промышленными группами, получившим от материнских компаний серьезную финансовую поддержку и крупный клиентский портфель.

В 2009 году, по данным Лиги страховых организаций Украины (ЛСОУ), доля полученных с помощью материнских структур премий в портфелях страховщиков была довольно высокой — 25%. Наиболее популярными у страховщиков оставался транспортный вид страхования для розничных компаний. Хотя, по данным Украинской федерации страхования, в данном сегменте сборы в 2009 году по сравнению с 2008-м упали на 26,1% — до 1,6 млрд. грн. [4]. По другим видам страхования падение было менее существенным. К примеру, по «личным» рискам (медстрахованию, страхованию от несчастного случая и т.д.) — на 4,3%. Кризис продемонстрировал, что преобладание автострахования в портфеле компании может стать угрозой для ее стабильности. Поэтому многие компании взяли курс на увеличение имущественного страхования в своих портфелях.

В первом полугодии 2010 года ситуация несколько улучшилась, наблюдается положительная тенденция, выраженная в росте объемов премий на 1,3 %, при том, что данный показатель, по словам экспертов, к концу текущего года может достичь 10% увеличения.[3] Страховые компании активно расширяют спектр предоставления услуг, выставляя на продажу более дешевые страховые полисы на случай потери трудоспособности, несчастного случая, смерти, делая услуги

доступными для более широкого круга лиц. В два раза увеличилось количество заключенных договоров. Компании начали переходить из сектора дорогих продуктов страхования жизни в сектор дешевых. СК сделали упор на реализации сравнительно недорогих рискованных полисов на случай смерти застрахованного лица.

Кроме того, существенно уменьшились случаи расторжения договоров и возврата клиентам выкупных сумм. Это свидетельствует о том, что оплата по действующим долгосрочным договорам накопительного страхования продолжает поступать.

Размер страховой защиты зачастую составляет 500-100 тыс. грн., а порой и несколько миллионов гривен. Согласно сложившейся международной практике, суммы страховых покрытий, как правило, колеблются в пределах 1-3 годовых доходов физического лица. При этом средняя цена рискованного полиса страхования жизни составляет 130-150 грн., что делает его доступным для широкого круга потребителей.

Спрос на рискованные программы существуют со стороны как розничных, так и корпоративных клиентов. У тех СК, которые специализируются на корпоративном сегменте, положительная динамика объемов реализации обеспечивается увеличением спроса на рискованное страхование жизни.

Что касается динамики страховых выплат по договорам, то здесь наблюдается обратная тенденция (рис.2).

Такое сокращение страховых выплат в случае наступления страхового случая, которое продолжалось даже в 2010 году, достигнув 20%, связано с тем, что страховые компании заключают договорами таким образом, чтобы любым способом избежать осуществления страховой суммы страхователю, тем самым, извлекая выгоду. Такая политика, используемая, прежде всего, отечественными компаниями, и является причиной низкого уровня доверия украинских граждан и препятствует развитию страховой культуры населения, что является одной из проблем развития страхового рынка в Украине.

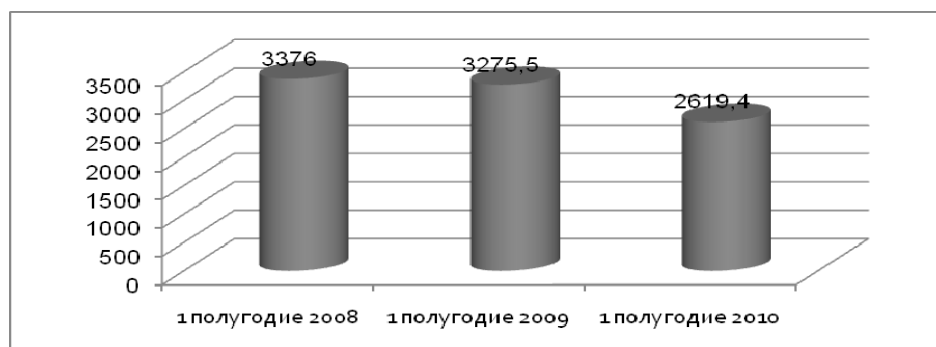


Рис. 2. Динамика объемов страховых выплат в первом полугодии 2008-2010 гг., млн. грн.[4]

Рассматривая структуру страховых выплат, в Украине, как было упомянуто выше, большую часть занимает обязательное страхование. На первом месте по объемам страховых выплат находится автострахование – 26%, страхование имущества-20%, страхование финансовых и пожарных рисков – 11% и 12% соответственно (рис.3).

Страхование жизни в Украине занимает всего лишь 3%, в то время, как в развитых странах данный показатель составляет 50-60%. Основной причиной является особенность менталитета украинской нации. Если в западных странах распространенной практикой является продажа страховых полисов на случай смерти в роддомах, то для украинцев до сих пор бытует предрассудок: жизнь застраховать - значит беду накликать.

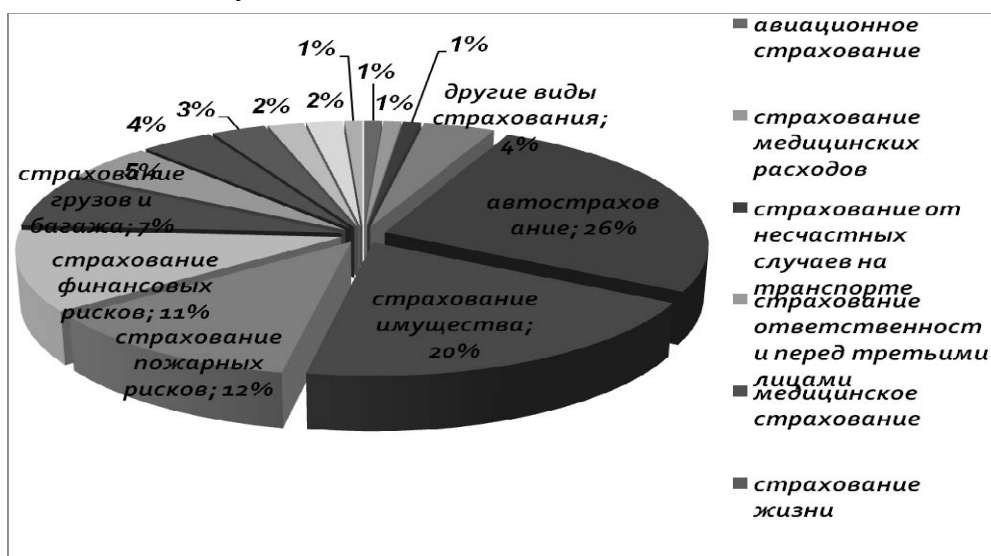


Рис. 3. Страховые премии по видам страхования за 1-ое полугодие 2010г., %[2]

В среднем украинец тратит на страхование жизни около 6,5 гривны в год, тогда как американец — 1,8 тыс. долларов, француз — почти 2,5 тыс. долларов.

Тем не менее, страхование жизни считается самым перспективным сегментом страховой отрасли, поскольку совмещает накопление капитала с защитой от рисков. Украинцы пока не успели оценить это преимущество, зато хорошо помнят крах Госстраха (к концу 80-х только жителям УССР он продал 30 млн. полисов).

Сейчас в Украине работает пятьдесят шесть компаний по страхованию жизни. Пока собранные ими премии составляют всего 0,08% ВВП (в развитых странах этот показатель не ниже 3,5%). Однако в последние несколько лет страховые премии лайфовых компаний ежегодно, как правило, удваиваются. Происходит это благодаря активной экспансии иностранных страховщиков. Мировым лидерам, занимающимся страхованием жизни больше века, украинцы смелее доверяют свои сбережения. Из десяти наиболее активных компаний (по

итогам трех кварталов 2010 г. они собрали 92% всех премий) семь — с иностранным капиталом.

Но, несмотря на налогообложение, рынок страхования физлиц считается очень перспективным. Иностранцев привлекают невысокая конкуренция (борьба идет за отдельных клиентов, а не между самими компаниями), а также низкий уровень проникновения страховых услуг. Страховщики считают, что, проводя активную просветительскую кампанию среди населения, смогут обеспечить прирост продаж полисов и при нынешнем правовом поле. Как ожидают представители лайфового бизнеса, в ближайшие пять лет их страховые премии будут расти минимум на 60% в год. По словам председателя правления СК «ПРОСТО-страхование. Жизнь и пенсия» Галины Третьяковой, нынешних показателей страховых рынков Польши, Чехии и Словакии (20–40% от общих страховых премий) отечественный лайф достигнет лет через восемь-десять.

В целом можно отметить, что несмотря на снижение темпов роста страхового рынка в 2009 году можно предполагать его стабилизацию в 2010-2011гг. и быстрое восстановление потерянного объема платежей.

В Украине это будет зависеть от наличия и объема ресурсов, правильности их использования и решительных действий со стороны государства в страховой сфере. В случае, если Украина будет использовать исключительно внутренние резервы и эволюционный путь развития, то выход из рецессии будет продолжительным, если будут использованы проверенные технологии, дополнительные ресурсы и высокопрофессиональные специалисты, то это значительно ускорит процесс восстановления страхового рынка.

Изменится и отношение самих страховщиков к своей позиции на рынке. Финансовый кризис положит конец эпохи проектов, построенных на принципах быстрого извлечения прибыли, создание быстрых "проектов под продажу". После многих лет стремительного роста экономики за счет заемного капитала, сейчас перед страховщиками стоит задача снова привести темпы роста в соответствие с ключевыми показателями экономики, привести свои, значительно расходы в соответствие со снизившимися доходами, научиться оперативно реагировать на рыночную ситуацию и принимать правильные управленческие решения.

В основном, быстрое развитие страховых компаний происходило за счет средств полученных от страхования залогового имущества (автомобили и имущество) приобретаемого в кредит. В дальнейшем страховые компании будут более осторожно строить стратегии своего развития и при этом уделять значительное внимание тем факторам, которые могут критически влиять на бизнес. Весьма вероятны также диверсификация каналов продаж, освоение несвязанных сегментов рынка, пересмотр объема формируемых резервов и условий перестрахования.

Кризис должен создать благоприятные условия для формирования и возрождения базовых принципов системного и эволюционного развития страхового бизнеса, которые построены на долгосрочных взвешенных стратегиях и пути поступательного развития.

Выводы. Таким образом, анализируя развитие страхового рынка в Украине можно сделать вывод, что, несмотря на проблемы, связанные с низкой страховой культурой, низким уровнем жизни населения, благосостоянием и менталитетом, украинский рынок страховых услуг все же имеет потенциал. Несмотря на налогообложение, рынок страхования физлиц считается очень перспективным. Иностранцев привлекают невысокая конкуренция, а также низкий уровень проникновения страховых услуг. Страховщики считают, что, проводя активную просветительскую кампанию среди населения, смогут обеспечить прирост продаж полисов и при нынешнем правовом поле. Как ожидают представители лайфвого бизнеса, в ближайшие пять лет их страховые премии будут расти минимум на 60% в год. Отечественные компании, проводя правильную политику, в ближайшие годы начнут активно развиваться, предоставляя все более широкий спектр страховых услуг населению.

Перспективы дальнейших исследований. В рамках дальнейших исследований необходимо разработать стратегию страховых компаний, предусматривающую их развитие с учетом современных тенденций развития экономики страны.

Литература:

1. Соколов Ю.А., Амосова Н.А. Система страхования банковских рисков.- Элит, 2000. – 512 с.
2. Кириченко А. Особенности развития страхового рынка Украины: Проблемы и перспективы развития / А.Кириченко // Перспективи розвитку економіки України в контексті європейської інтеграції. К.: НАУ, 2010. – С. 21 – 24.
3. www.forinsurer.com Интернет-журнал Страхование
4. www.ukrstat.gov.ua Офіційний сайт Державного комітету статистики України

УДК 330.342.23

Вахтангишвили Н.Н.

Лясковец А.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Анотація: Для досягнення економічно стабільного функціонування всіх систем країни треба намагатися вдосконалити всі сфери діяльності. Одним зі слабких місць функціонування української економіки в цілому та окремих

підприємств і організацій є недостатньо добре розвинена промислова база. Одним із шляхів досягнення сталого розвитку є залучення інвестицій і одержання кредитів. Але дуже важливо вгадати з розміром кредиту і процентних ставок. У даній статті надається економічне обґрунтування кредитування для переозброєння підприємств.

Annotation: To achieve economic stability and all financial systems country should try to improve all areas of activity. One of the weaknesses of the Ukrainian economy's functioning is not enough-developed industrial base. One of the ways of achieving sustainable development is to attract investment and obtaining loans. But it is very important to predict the size of the loan and interest rates. This article provides an economic suggestion of the most appropriate level of interest rates for re-lending businesses.

Ключевые слова: развитие, промышленность, окупаемость, совершенствование, кредитование.

Постановка проблемы. В рамках концепции устойчивого развития (1992 г.) была поставлена цель на будущее – продвижение путем устойчивого развития общества. Предусматривалось взаимное согласование экономических, экологических и социальных факторов развития. В энергетике, которая является основой, в последний десяток лет отсутствует не только введение нового оборудования, но и налаживание старого, некачественно отремонтированного оборудования. Техническое перевооружение предприятий возможно только при получении кредитов в результате отсутствия в большинстве из предприятий собственных средств. Предприятиям и объединениям предприятий при выборе стратегии оптимальных решений необходимо определить условия кредитования, подходящие проценты по кредитам, а также сроки окупаемости капитальных вложений.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты экономической составляющей концепции устойчивого развития и разработка финансовых идей усовершенствования материальной базы нашли свое отражение в работах отечественных и зарубежных ученых: Альберта Гора, В. Пидлиснюка, Ю.В. Макогона, К.Дж. Рихтера, Є. Олейник, М. Жовнір, К. Дрозд, Т. Еловикова, Д. Виллиам Хауз.

Неразрешенные части общей проблемы. Для того, чтобы пойти путем устойчивого развития необходимо определить что является приоритетом для государства и каждого предприятия отдельно. В нашем государстве существует множество источников идей, при воплощении которых ситуация в энергетике, промышленности и экономики в целом смогла бы наладиться и выйти на качественно высший уровень. Однако большинство предприятий продолжают все

ещё жить одним днем, не задумываясь об усовершенствовании и развитии.

Цель исследования. Целью исследования является, найти подходы аналитической оценки или экономического анализа относительно реабилитации предприятий с учетом состояния экономики страны и существующих подходов, которые используются в мировой практике.

Изложение основного материала. Сегодня весь мир анализирует реальную ситуацию и пытается найти пути к устойчивому развитию. Для достижения экономически стабильного функционирования всех систем страны нужно пытаться усовершенствовать все сферы деятельности. [1]

Одним из слабых мест функционирования украинской экономики в целом и отдельных предприятий и организаций, не только энергетических станций, является недостаточно хорошо развитая промышленная база, то есть состарившееся оборудование и в целом ненадежная материальная база. Одним из путей достижения устойчивого развития является привлечение инвестиций и получение кредитов. Но очень важно угадать с размером кредита и процентных ставок. Именно в связи с этим было решено предоставить экономическое обоснование кредитования для перевооружения предприятий в данной статье.

В условиях рыночной экономики каждый субъект хозяйственной деятельности выбирает свою стратегию поведения в зависимости от стоимости сырья, оборудования, стоимости товара, который поступает на рынок, величины прибыли, процента от получения кредита и уровня инфляции.

Когда оборудование становится «старше», то есть увеличивается длительность его эксплуатации, то это приводит к повышению расходов на его обслуживание и ремонт. Так, например, на тепловых электростанциях Донбасса, на Кураховский, Старобешевской, Луганской ТЭС оборудования давно уже исчерпало свой эксплуатационный ресурс [2]. Это приводит к увеличению удельных расходов топлива на генерацию электрической энергии, увеличения расходов, с недожиганием, расходов на ремонты и увеличения аварийности как отдельных агрегатов так и в целом всего оборудования.

Техническое перевооружение предприятий возможно только при получении кредитов в результате отсутствия в большинстве из предприятий собственных средств.

Предприятиям и объединениям предприятий при выборе стратегии оптимальных решений необходимо определить ровные кредитования, подходящие проценты по кредитам, а также сроки окупаемости капитальных вложений [2].

В этой работе мы попробовали найти подходы аналитической оценки или экономического анализа относительно реабилитации предприятий с учетом состояния экономики страны и существующих подходов, которые используются в мировой практике [3].

Решение этой задачи мы считаем является актуальным в связи с тем, что для нашей страны важно определить какие проекты нужно инвестировать и на каких условиях.

Балансовая прибыль, которую получает предприятие с начала введения в эксплуатацию оборудования может быть определена по формуле:

$$\Pi = KT(1+i)^t \quad (1),$$

где K – балансовая прибыль, которая предприятие получает за соответствующий промежуток времени, месяц или год;

T – срок эксплуатации оборудования, месяцев и лет;

i – уровень эксплуатации за соответствующий промежуток времени (в долях от 1). [4]

Расходы на реконструкцию оборудования или его техническая переоснастка находятся из следующего выражения:

$$E = E_0(1+i)^T(1+a)^T \quad (2),$$

где E_0 – расходы на реконструкцию (в условиях стопроцентного кредитования);

a - процент обслуживания кредита (в долях от 0 до 100%);

T – текущий срок обслуживания кредита, месяц или год. [4]

Для упрощения условий рассмотрения задачи принимаем сначала, что срок эксплуатации оборудования и срок обслуживания кредита одинаковы, то есть полученное в результате кредитных поступлений оборудование сразу начинает работать и приносить прибыль.

Для предприятия, которое получает кредит оптимальный срок окупаемости расходов, – $T_{\text{опт}}$ отвечает максимальному значению $\Pi_0 - E_0$. При этом:

$$E = \Pi_0 - E_0 = KT(1+i)^T - E_0[(1+i)(1+a)]^T \quad (3)$$

Аналитическое решение максимального значения функции « E » следующее:

$$\frac{dE}{dT} = \frac{K(1+i)^T + KT(1+i)^T(\ln+ i) - E_0[(1+i)(1+a)]^T \ln(1+i)(1+a)}{K + KT + \ln(1+i) - E_0(1+a)^T \ln(1+i)(1+a)} = 0 \quad (4, 5)$$

Откуда величина, которая пропорциональна термину окупаемости кредитка:

$$\frac{E_0}{K} = \frac{1 + T \ln(1+i)}{(1+a)^T \ln(1+i)(1+a)} \quad (6)$$

В условиях отсутствия инфляции выражение упрощается:

$$\frac{K}{E_0} = (1+a)^T \ln(1+a) \quad (7)$$

С учетом длительности строительства нового оборудования или длительности реконструкции старого оборудования оптимальный срок окупаемости может быть определен аналогично выражениям 6 и 7:

$$\Pi = K(T - T_{\text{в}})(1+i)^{T-T_{\text{в}}} \quad (8)$$

где T_b – длительность строительства или реконструкции.

После несложных превращений, получаем выражение для оптимального срока окупаемости « T_0 »:

$$T_0 = \frac{E_0}{K} = \frac{1 + (T - T_b) \ln(1 + i)}{(1 + i)^{T_b} (1 + a)^T \ln(1 + i) (1 + a)} \quad (9)$$

Из выражения (9) следует, что увеличение уровня инфляции и длительности строительства значительно уменьшает необходимый срок окупаемости кредитов. Так, например, при уровне инфляции $i = 10\%$ годовых, равные кредитования также $i = 10\%$ годовых, долговременному кредитовые 7 лет и сроку строительства 1 год оптимальный срок окупаемости составляет 3,8 года.

Для того, чтобы предприятия смогли позволить себе не только «косметические» ремонты, но и строительство нового оборудования, целесообразным является привлечение прибылей нескольких предприятий, кредитования отдельными траншами и создания в стране Единого фонда техпервооружения.

В энергетике, где отдельные тепловые электростанции (ТЕС) принадлежат к энергетическим объединениям, существует возможность привлечения средств ряда предприятий для поэтапной реконструкции отдельных ТЭС [5].

Однако следует отметить, что современная стоимость энергетического оборудования 1200-1300 долл./кВт установленной мощности, стоимость топлива на уровне 700-1000 грн./т и себестоимости кВтч произведенной энергии в которой 70% составляет стоимость топлива показывает, что для перевооружения этой отрасли требуется повышение цены на электроэнергию [5]. Как известно, это направление постепенно внедряется руководством страны.

Выводы. Энергетика является движущей силой экономики. Отечественная промышленность в том числе энергетика нуждается в остром переоснащении, которое может быть осуществлено за счет инвестиций. Движущей силой экономики, бесспорно, является рост энергоснабжения, экономия энергии и энергоресурсов.

Наше общество осознало важность рационального использования ресурсов и следования к устойчивому развитию. Устойчивое развитие общества может быть обеспечено только за счет повышения уровня экономики страны и роста ВВП на душу населения.

Перспективы дальнейших исследований. Дальнейшие исследования будут направлены на поиск возможных способов обеспечения устойчивой деятельности предприятий в условиях возникновения непредвиденных экономических ситуаций, связанных природными и неприродными факторами; обеспечения выгодного страхования от рисков возникновения непредвиденных ситуаций, то есть определение наиболее выгодной суммы и условий страхования.

А також розвиток інвестування і співробітництва в цілях розвитку діяльності підприємств і організацій.

Література:

1. Сталий розвиток суспільства; Під ред. В. Підліснюк. – К: Агентство США з Міжнародного розвитку, 2007. – 28 с.
2. Альтернатива імпорту природного газу до України: Матеріали засідання круглого столу / за ред. Ю.В.Макогона. – Донецьк: ДонФ НІСД. 2010. – с. 46.
3. Jane Burgermeister. Biogas flows through Germany's grid big time. Renewable Energy World, 2008. - № 7.
4. Michael R. Linderburg, Engineering economic analysis. Professional Publications, Inc. Belmont, p.2001, p.233.
5. Альберт Гор. Земля у рівновазі. Екологія і людський дух. - К: Інтелсфера, 2007. – 393 с.
6. David William House. Biogas is renewable energy's Cinderella. Renewable Energy World, 2010. - № 1.
7. K.J.Richter, Method der Optimiering VEB Fachbuchverlag, Leipzig, 2001, s.140.

УДК 336.13

Вацлавський О.І.
Дерлиця А.Ю.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано етапи становлення, теоретичні основи поняття фінансового аудиту та визначено державні органи, що його здійснюють.

Ключові слова: Державний контроль, державний фінансовий аудит, аудит ефективності.

The article analyses the steps of formation and theoretical basis the financial audit concept, The authors defermines state bodies that perform the audit.

Key words: state control, state financial audit, audit of efficiency.

Постановка проблеми. Суспільно-політичні та соціально-економічні перетворення що відбуваються в Україні, а також процеси глобалізації та євроінтеграції зумовлюють необхідність змін у змісті, формах і методах державного впливу на всі сфери суспільства. Перед системою державного управління постають якісно нові завдання, вирішення яких суттєво покликане підвищити ефективність її функціонування. Саме в цей період гостро постала потреба у впровадженні нововведень у роботі державних контролюючих органів.

Система наявного державного фінансового контролю потребувала якісно нової організації, яка б одночасно була спроможна оцінити існуючий стан справ на об'єкті контролю, виявити недоліки в роботі, проаналізувати причини їх появи, запропонувати шляхи усунення та попередження у майбутньому. Таким напрямом став державний фінансовий аудит.

Сучасний стан розробки. У вітчизняній та закордонній літературі існує доволі багато напрацювань щодо дослідження аудиту. Такі відомі науковці, як В. Д. Андрєєв, М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, С. Ф. Голов, С. Я. Зубілевич, Л. П. Кулаковська, Б. Ф. Усач у своїх роботах розкрили сутність аудиту як форми фінансового контролю, сформулювали цілі та завдання аудиту та окреслили його методи та прийоми. Разом з тим, у сучасній вітчизняній науковій літературі недостатньо комплексних досліджень, які б ґрунтовно розкривали усі аспекти державного фінансового аудиту, чітко окреслювали його предмет, мету проведення, основні завдання, види, коло його суб'єктів та об'єктів, користувачів та його позиціювання у загальній системі державного фінансового контролю.

Актуальність подальших досліджень обумовлена тим, що сучасна Україна як незалежна демократична держава прагне до європейського співтовариства і встановлених там стандартів організації суспільних відносин. Однією із складових цього є перебудова існуючої системи державного управління та державного фінансового контролю, зміна його пріоритетів та гармонізація вітчизняного законодавства з відповідними міжнародними стандартами. У рамках структурної трансформації державного фінансового контролю важливу роль відіграє поява такої його форми як державний фінансовий аудит, який є якісно новим та ефективним напрямом розвитку всієї системи фінансового контролю України.

Постановка завдання статті полягає у визначенні змісту державного фінансового аудиту як діяльності, що здійснюється уповноваженими на це державними органами, його місця в системі фінансового контролю, розгляді його структури та етапів розвитку.

Основна складова. Державний контроль — одна з форм здійснення державної влади, що забезпечує дотримання законів і інших правових актів, що видаються органами держави. Здійснення державного контролю — одна з важливих функцій державного управління. Його призначення полягає у сприянні реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування і ефективного використання фінансових ресурсів у всіх ланках фінансової системи.[1,26]

Світова практика доводить що ефективний державний фінансовий контроль ґрунтується на таких засадах:

- економічність (есопоту) – ощадність, бережливість, ступінь мінімізації витрат з огляду на якість продукту («витратити менше»);

- ефективність (efficiency) – продуктивність, ступінь корисності споживання ресурсів для створення продукту («витрачати добре»);
- результативність (effectiveness) – дієвість, успішність, рівень досягнення мети («витрачати мудро») [2, с. 350].

В Україні державний фінансовий контроль реалізується державною контрольно-ревізійною службою через проведення державного фінансового аудиту та інспектування.

Інспектування - здійснюється у формі ревізії та полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально-відповідальних осіб. Результати ревізії викладаються в акті. Сутність фінансового аудиту полягає у встановленні порушень та розбіжностей між фактичними даними та законодавчими нормами. Він проводиться на щорічній регулярній основі стосовно чітко визначеного кола підконтрольних організацій.

Державний фінансовий аудит – це форма державного фінансового контролю за ефективним і раціональним використанням державних ресурсів фінансовими органами та бюджетними установами. З якісної сторони, це цілісна система досліджень, розробок організаційних та методичних засад здійснення контрольних повноважень держави та її органів, щодо розвитку та вдосконалення державної фінансової аудиторської діяльності що прямопропорційно впливає на результат діяльності всього господарського апарату держави. Відтак, стає зрозумілим, що розробка ефективного фінансового контролю виявляється можливою лише за умови здійснення ґрунтовних досліджень етапів розвитку та класифікаційного розподілу державного фінансового аудиту.

Тому, хронологічно процес запровадження державного фінансового аудиту в Україні можна представити таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи запровадження державного фінансового аудиту в Україні

	Дата прийняття	Назва нормативно-правового акту	Призначення та мета
	14.09.2002	Концепція застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі	Спрямована на підвищення ефективності використання бюджетних коштів і досягнення результатів від вкладення державних ресурсів
	01.01.2004	Паспорти бюджетних програм	Виписано мету, напрями, обсяги затверджених асигнувань та очікувані результати від виконання бюджетної програми

31.12.2004	Порядок проведення органами ДКРС аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ	Визначено механізм проведення державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ (фінансово-господарський аудит)
15.12.2005	Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні"	Передбачено функції і повноваження органів ДКРС щодо проведення державного фінансового аудиту
25.03.2006	Порядок проведення органами ДКРС державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання	Визначено механізм проведення державного фінансового аудиту суб'єктів господарювання державного сектору економіки, а також інших суб'єктів господарювання, що отримують (отримували в період, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів та державних фондів або використовують (використовували у період, який перевіряється) державне чи комунальне майно
12.05.2007	Порядок проведення органами ДКРС державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів	Визначено механізм проведення державного фінансового аудиту виконання місцевого бюджету, ефективності використання комунальних коштів, майна та інших активів, достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю

На сьогоднішній день існує чотири різновиди державного фінансового аудиту (рис. 1.).

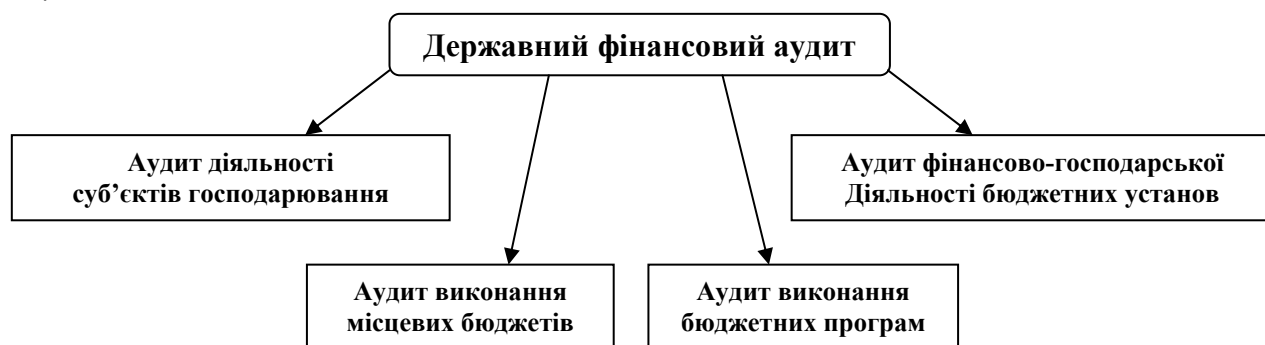


Рис.1. Структура державного фінансового аудиту

Постановою Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 № 1017 затверджено Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, який визначає механізм здійснення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Слід зауважити,

що у згаданому Порядку поняття державного фінансового аудиту ототожнено з поняттям аудиту ефективності.[3]

Аудит ефективності - це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають. Аудит ефективності здійснюється з метою розроблення обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм.[4,126]

Основними завданнями аудиту ефективності є:

- оцінка виконання результативних показників бюджетних програм;
- оцінка ефективності виконання бюджетних програм;
- виявлення упущень і недоліків організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру, які перешкоджають своєчасній, повній і якісній реалізації запланованих цілей;
- визначення ступеня впливу виявлених упущень і недоліків на реалізацію запланованих цілей;
- розроблення пропозицій щодо шляхів (форм, засобів) підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Постановою Кабінету Міністрів України № 1777 від 31 грудня 2004 р. затверджено Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ. Зазначеним Порядком визначено, що аудит фінансової та господарської діяльності бюджетної установи - це форма державного фінансового контролю, яка спрямована на запобігання фінансовим порушенням та забезпечення достовірності фінансової звітності, основним завданням якого є сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складанні достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю [5].

Після прийняття цих двох постанов було визначено лише те, що державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм (аудит ефективності) та аудит фінансової та господарської діяльності бюджетних установ - це нові для України форми державного фінансового контролю. Але не визначеним залишалось загальне поняття державного фінансового аудиту.

Наступним кроком у розбудові системи державного фінансового контролю в Україні та наближення його до європейських стандартів стало затвердження постановою Кабінету Міністрів України від 25 березня 2006 р. № 361 Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання. Прийняття цього Порядку надало право фахівцям контрольно-ревізійної служби проводити державний

фінансовий аудит у суб'єктів господарювання державного сектору економіки, а також інших суб'єктів господарювання, що отримують (отримували в період, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів та державних фондів або використовують (використовували у період, який перевіряється) державне чи комунальне майно та визначило механізм проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту, який полягає у перевірці та аналізі діяльності, фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю зазначених суб'єктів [6].

У грудні 2006 року до ст. 2 Закону України «Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні» було внесено зміни, якими чітко сформульовано та законодавчо закріплено поняття «державний фінансовий аудит». Відповідно до вимог зазначеної статті: «Державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю» [7].

Таким чином, першим законом, який визначив поняття державного фінансового аудиту є Закон України "Про державну контрольно-ревізійну службу".

В травні 2007 року постановою Кабінету Міністрів України затверджено Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів, який направлено на проведення оцінки формування і рівня виконання місцевого бюджету, встановлення причин, що негативно впливають на його виконання, та визначення шляхів удосконалення управління комунальними коштами, майном та іншими активами, зокрема щодо можливості збільшення доходів, місцевого бюджету [8].

За результатами проведених аудитів складаються звіти, в яких містяться як причини невиконання планованих показників діяльності підприємств, установ та організацій, що негативно впливають на ефективне використання коштів державного та місцевих бюджетів, майна та інших активів, так і розробляються пропозиції та рекомендації щодо можливих шляхів їх удосконалення. В залежності від виду об'єкту аудиту користувачами аудиторських звітів є розпорядники та одержувачі бюджетних коштів, фінансові органи та органи Державного казначейства, а також Верховна Рада, Кабінет Міністрів та Міністерство фінансів України. Крім того, користувачами аудиторських звітів можуть бути зацікавлені науковці.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити ряд висновків, вирішення яких допоможе змінити існуючу систему фінансового контролю та наблизить її до стандартів країн Європейського союзу:

- слід доопрацювати та нарешті прийняти закон “Про фінансовий контроль”, в якому закріпити сутність та основні засади фінансового контролю, визначити його види та окреслити повноваження кожного органу, що здійснює фінансовий контроль;

- внести зміни в закон України “Про аудиторську діяльність” щодо поширення норм зазначеного закону на діяльність державних органів, що здійснюють державний фінансовий аудит, та доповнити його статтями, які б окреслювали особливості діяльності державних аудиторів;

- узгодити законодавчі акти щодо здійснення державного фінансового аудиту та гармонізувати вітчизняне законодавство з відповідними міжнародними стандартами;

- розробити та прийняти стандарт державного фінансового контролю «Державний фінансовий аудит»;

- налагодити взаємозв'язок державних аудиторів з незалежними аудиторами шляхом проведення систематичних семінарів та курсів підвищення кваліфікації на базі Рахункової палати, ГоловКРУ України та Аудиторської палати.

Перспективи подальшого дослідження. Таким чином, завдяки доволі новій в Україні, але вже давно визнаній у всьому світі, та ефективній формі державного фінансового контролю не тільки державні органи, на які покладено контрольні повноваження у фінансовій сфері діяльності країни, а й звичайні люди - керівники установ, де здійснюється державний фінансовий аудит, можуть всебічно вивчити недоліки та розробити шляхи подальшої ефективної фінансово-господарської діяльності ввірених їм підприємств, установ та організацій та, відповідно, зробити маленький, але дуже вагомий внесок у подальший розвиток молодої європейської України.

Література:

1. Фінансовий облік: Навчальний посібник Автор:Скирпан О.П., Палюх М.С.Видавництво: ТНЕУ-2008. – 412 с.
2. Облік і аудит у банках: Навчальний посібник // За ред. О.Г. Кореневої, Н.Г. Слав'янської, Н.Г. Євченко, О.В. Карпенко; - Суми: ВТД „Університетська книга”, 2007. - 493 с. (с. 409 абз. 1-2, 412 абз. 4)
3. Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 № 1017.
4. Сухарева Л. О., Федченко Т. В. Аудит ефективності використання бюджетних коштів: протиріччя формування понятійного апарату //Фінанси України – 2006. – №8. – С. 125–131.
5. Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту фінансової та господарської діяльності бюджетних установ: Постанова Кабінету Міністрів України від 31.12.2004 № 1777.

6. Питання проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.03.2006 № 361.

7. Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні: Закон України від 26.01.1993 № 2939-ХП.

8. Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту виконання місцевих бюджетів: Постанова Кабінету Міністрів України від 12.05.2007 № 698.

УДК 33.06

Володавчик І. А.

Мироненко Т. В.

ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Стаття присвячена аналізу ролі фінансового регулювання на етапі ліквідації наслідків світової фінансової кризи. Розглянуто загальні тенденції державного регулювання різних країн, спрямовані на впровадження політики «жорсткої економії». Запропоновано рекомендації для української економіки з метою вирішення проблеми наслідків світової кризи.

The article is devoted to analysis of the role of financial regulation at the phase of liquidation of the consequences of the world financial crisis. The general trends of state regulation in different countries, directed on introduction of "strict economy", have been considered. Recommendations for the Ukrainian economy with the purpose of the decision of a problem of the consequences of the world crisis have been offered.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, финансовое регулирование, бюджетный дефицит, рейтинг конкурентоспособности, инвестиционная привлекательность Украины.

Постановка проблемы. В настоящее время тема регулирования последствий мирового финансового кризиса стала главной как для средств массовой информации, так и для научной периодики. Уже никто не спорит с выводами главного экономиста МВФ Оливера Бленчарда, что современный кризис «является наихудшим кризисом за последние 60 лет, поставивший мир на грань катастрофы» [1].

В условиях преодоления последствий мирового кризиса особого внимания требует антикризисное финансовое регулирование государства, которое можно

определить как совокупность мероприятий, направленных на регулирование колебаний экономической активности в обществе, уменьшение разрушительных последствий кризиса, стабилизацию, а также предупреждение развития экономических кризисов.

Следует отметить, что если два года назад мировые лидеры были едины в своём желании стимулировать экономику и избежать последствий новой Великой депрессии, то сегодня сторонников "новой эпохи жёсткой экономии" становится все больше, чем сторонников стимулирования.

Поэтому изучение вопроса финансового регулирования социально – экономических процессов на современном этапе развития общества является особо актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования регулирования финансовых кризисов и их последствий находим в трудах зарубежных ученых: М. Бордо, Р. Дорнбуша, Дж.М.Кейнса, Ч. Киндлербертера, Г. Мински, К. Рейнхарта, М. Фридмена, а также в работах отечественных ученых: О. Василика, С. Мочерного, К. Рудого, А. Сухорукова и др. Проблематику макроэкономического регулирования на основании использования инструментария бюджетной политики исследовали В. М. Геец, Т. И. Ефименко, В. П. Кудряшов, И. А. Лунина, В. М. Опарин, В. М. Федосов, Л. Л. Юхименко и др.

Неразрешенные части общей проблемы. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо отметить, что определенный круг задач, связанных с комплексной оценкой финансового регулирования последствий кризиса, не достаточно сформирован и требует дальнейшего развития.

Цель исследования. Целью данной работы является оценка места и роли финансового регулирования экономики и социальной сферы на современном этапе развития.

Изложение основного материала. Проанализировав различные определения термина в теоретических разработках, предлагается его уточненное понятие: финансовое регулирование – это совокупность государственных мероприятий, использующих финансовые формы и методы для регулирования экономических и социальных явлений в стране.

Следует сказать, что комплекс ранее предпринятых мероприятий правительств экономически развитых стран (эмиссионное покрытие покупки государством проблемных активов, уменьшение требований резервирования, рекапитализация банков) привел к еще большему обострению дисбалансов, существующих в глобальной экономике. Поэтому сегодня и в США, и в Европейском союзе, и в Украине, как и в большинстве стран мира, предпринимаются меры для смягчения последствий кризиса. Общий тренд

финансового регулирования в странах Евросоюза сегодня - это экономия социальных расходов.

Рассмотрим основные методы и технологии, применяемые странами Европы для сокращения государственных расходов:

1) Крупнейшая экономика еврозоны – *Германия* – нацелена сократить бюджетные расходы на EUR80 млрд., или 3% ВВП [2]. Хотя еще в 2009 году Германия ориентировалась на «план поддержки рабочих», в ходе которого удалось сохранить 400 тысяч рабочих мест за счет возмещения компаниям зарплат не уволенных сотрудников [3, с. 9].

На данном этапе в стране будут использованы следующие методы финансового регулирования: отмена субсидий родителям, увольнение 10 тыс. сотрудников правительства, повышение налогов на атомную энергетику, откладывание дорогостоящих проектов.

2) Во *Франции* правительство *Николя Саркози* намерено сэкономить EUR45 млрд следующими путями [2]:

- закрыть налоговые лазейки, по которым утекает EUR9,4 млрд. в год;
- свернуть программу по стимулированию экономики;
- повысить пенсионный возраст с 60 до 62 лет;
- ввести дополнительный налог на высокие зарплаты в размере 1% от их суммы.

3) *Испания* планирует сэкономить в следующем году EUR15 млрд. и сократить тем самым дефицит бюджета до 6% ВВП с нынешних 11,1%. Для этого страна осуществит следующие мероприятия финансового регулирования:

- введение налога на богатых;
- сокращение на 5% зарплат бюджетникам;
- замораживание окладов и пенсий в 2011 году [2].

4) *Греция*, которая виновна в возникновении европейского долгового кризиса, собирается сократить расходы на EUR30 млрд. и увеличить налоговые поступления под давлением Евросоюза и Международного валютного фонда (МВФ), которые выдали этой стране спасательные кредиты в размере EUR110 млрд [2].

Для того чтобы уменьшить дефицит бюджета, достигший 13,6% ВВП, Греция нацелена:

- увеличить налог на продажи с 19% до 23% (за счет этого Афины в течение ближайших трех лет рассчитывают получить в госбюджет дополнительные 30 миллиардов евро) [4],
- прекратить выплату премий бюджетным работникам,
- заморозить на три года зарплаты и пенсии,
- повысить средний пенсионный возраст с 61,4 лет до 63,5 лет.

Следует сказать, что в борьбе с кризисом правительства европейских стран готовы даже прибегнуть к *нетрадиционным методам*:

- *Испания*, например, объявила амнистию для налоговых нарушителей, если на скрытые от государства средства они приобретут облигации госзайма [4].

- Интересный опыт *Великобритании* - продажа государственных лесных массивов. Министерство окружающей среды этой страны уверено, что предприняв такой шаг, можно будет сократить государственные расходы, что в дальнейшем приведет к уменьшению дефицита государственного бюджета [5].

Акцентировать внимание необходимо на том, что на общеевропейском фоне относительно благополучно выглядят *Польша, Чехия и Словакия*[4]. Причина «польского экономического чуда» в том, что развитие этой страны держалось на внутреннем потреблении. Польские компании никогда не увлекались развитием в долг и вели консервативную политику, что обезопасило польский финансовый сектор[3, с. 9].

Согласно докладу МВФ о состоянии мировой экономики на октябрь 2010 года, страны с более развитой экономикой будут восстанавливаться медленно, а растущие рынки и развивающиеся страны - более быстро[6]. Среди развивающихся стран следует отметить успехи Индии и Китая.

Росту Китая способствовала крупномасштабная программа поддержки экономики, на реализацию которой было запланировано \$585 млрд. Китаю удалось добиться увеличения объема инвестиций в реальный сектор экономики на 35,5%, нарастить крупнейшие в мире золотовалютные резервы благодаря притоку иностранного капитала, искусственно заниженному курсу юаня, а также масштабным инфраструктурным проектам [3, с.10].

По мнению World Competitiveness Yearbook 2010, наибольшую устойчивость в период глобального экономического кризиса продемонстрировали Сингапур и Гонконг (табл. 1).

Таблица 1

ЕЖЕГОДНЫЙ РЕЙТИНГ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН МИРА IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2010			
1	Сингапур (3)*	49	Словакия (33)
2	Гонконг (2)	50	Иордания (41)
3	США (1)	51	Россия (49)
4	Швейцария (4)	52	Словения (32)
5	Австралия (7)	53	Болгария (38)
6	Швеция (6)	54	Румыния (54)
7	Канада (8)	55	Аргентина (55)
8	Тайвань (23)	56	Хорватия (53)
9	Норвегия (11)	57	Украина (56)
10	Малайзия (18)	58	Венесуэла (57)

* В скобках указана позиция страны в рейтинге 2009 года IMD WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK 2009

Так как с постепенным завершением финансового кризиса именно эти государства начали проводить наиболее сильную и развернутую экспансию в азиатском регионе. Так, по итогам I квартала 2010 года ВВП Сингапура увеличился на рекордные 15,5% по сравнению с I кварталом 2009 года [7].

Следует отметить, что несмотря на усилия 16 стран еврозоны по максимуму сократить бюджетные расходы, их общая задолженность, по прогнозам еврокомиссии, составит в 2011 году 90% от ВВП [4].

Однако есть и противники политики «жесткой экономии». К примеру, генеральный секретарь Европейской конфедерации профсоюзов (ЕКП) Джон Монкс убежден, что в условиях слабого восстановления после кризиса 2008-2009 гг. меры по ограничению бюджетных расходов приведут к снижению уровня жизни и росту безработицы и неизбежно вновь столкнут европейскую экономику обратно в рецессию [2].

По мнению Билла Эммота, бывшего главного редактора The Economist, продолжать поддерживать экономический рост странам Запада нужно еще по крайней мере два – три года [3, с. 10].

В результате на предпринятые меры экономии 29 сентября 2010 года в Брюсселе, где располагается штаб-квартира Евросоюза, прошла грандиозная общеевропейская демонстрация протеста, организованная ЕКП. Акцентировать внимание необходимо на том, что Всеевропейская Международная конфедерация профсоюзов выдвинула следующие требования к финансовому регулированию последствий мирового кризиса:

1. Внедрение новых методов мобилизации средств, в частности введение налога на финансовые сделки и бонусы, выпуск еврооблигаций и создание политики государственных инвестиций с целью обеспечения устойчивого роста.

2. Внедрение европейского экономического управления, решающего проблемы уклонения от уплаты налогов богатых и привилегированных, в том числе и проблемы неприемлемых схем отчетности некоторых банков и рейтинговых агентств, таких как Goldman Sachs. Европейский союз должен разработать новые способы усиления налоговой координации и повысить налоговую прозрачность.

3. Ускорение введения эффективных финансовых правил, как в Европе, так и в мире [8].

Следует отметить, что 25 октября 2010 года в Греции состоялось международное обсуждение причин кризиса и способов выхода из него на мировом форуме «Диалог цивилизаций» [9]. После анализа финансового регулирования последствий кризиса в разных странах, был сделан вывод о том, что «спасательным кругом» в настоящее время может стать только новое поколение государственных деятелей и бизнесменов.

Кроме того, тяжесть экономической нестабильности в этот раз почувствовала на себе и Украина. Мировой финансовый кризис отразился на Украине падением стоимости акций компаний, тяжелым состоянием многих банков, которые находились на грани банкротства, ростом безработицы, сокращением объемов строительства.

Согласно оценке МВФ, Украина принадлежит к наиболее пострадавшим от кризиса экономик региона. В глобальном рейтинге конкурентоспособности World Competitiveness Yearbook 2010 Украина по сравнению с прошлым годом (табл. 2) сдала одну позицию, заняв предпоследнее, 57-е место [7].

Таблица 2

Динамика показателей Украины в рейтинге конкурентоспособности [10, с. 28]

Показатель	Место в 2007 году	Место в 2008 году	Место в 2009 году
Макроэкономические показатели	23	50	55
Эффективность власти	48	52	56
Эффективность бизнеса	46	52	53
Инфраструктура	47	46	48

Акцентировать внимание следует на том, что кризис в Украине имеет преимущественно внутреннюю природу. А значит, и путь выхода из него лежит, прежде всего, внутри страны. Поэтому для Украины необходимо выделить следующие рекомендации по финансовому регулированию последствий кризиса:

1) Объединение государственных структур, независимо от партийной принадлежности их руководителей, в одну команду с целью эффективного управления и быстрого реагирования на явные проблемы.

2) Стабильность национальной валюты – гривни, ведь устойчивая национальная валюта уменьшает финансовые риски, что содействует уменьшению темпов инфляции, притоку инвестиций, расширению национального производства, стабилизации банковской системы – санации экономики в целом. Так осенью 2008 года национальная валюта обесценилась более чем на 50% относительно доллара США [11]. Целесообразно предложить следующие мероприятия, которые могут позитивно повлиять на отечественную валютную систему:

- принцип независимости, аполитичности НБУ, автономия в сфере использования монетарных инструментов;
- запрет кредитования нерентабельных проектов;
- полный запрет НБУ финансировать дефицит государственного бюджета.

3) Улучшение инвестиционной привлекательности Украины, так как по показателям иностранных инвестиций на одно лицо Украина занимает одно из последних мест в Европе [12, с. 23]. Для решения этой проблемы необходимо:

- поддержание относительно высоких темпов экономического роста, от которых зависит стабильность банковского сектора;
- привлечение инвестиций в исследовательскую деятельность;
- финансовая поддержка малого бизнеса.

Кроме того, на уровне Кабинета Министров Украины при участии заинтересованных министерств и ведомств должна быть разработана Комплексная программа стимулирования отечественных и иностранных инвестиций, включая решение вопросов страхования и гарантий инвесторам, конкурсной системы инвестирования и инвестиционных соглашений [11, с. 246].

4) Уменьшение части ВВП, *перераспределяемой государством через бюджет*, что будет способствовать росту сбережений и инвестиций граждан. Так валовые сбережения в стране в 2010 году упали до 16% ВВП, против 24% в 2007 году, а инвестиции относительно ВВП: в 2007 г оду было 27,5%, а сейчас – 17,7% [13].

Выводы. Подводя итог рассмотрению проблемы финансового регулирования последствий мирового кризиса, можно смело утверждать, что современный кризис имеет системный характер, бросающий вызов как всему миру, так и отдельным национальным экономическим моделям. Проблемой на данном этапе является то, что несмотря на попытки согласования общемировых антикризисных мер, каждая страна предпочитает решать проблемы, прежде всего, в своей национальной экономике. Поэтому правительства различных стран и международные организации должны вынести практический урок в том, что борьба с последствиями кризиса требует комплексных усилий, тогда как отдельные и несогласованные действия стран обречены на неудачу [11, с.110].

Следует отметить, что в условиях кризиса Украина как небольшая открытая экономика должна последовательно развивать такую систему отношений с внешним миром, которая позволила бы использовать все позитивное, что накоплено в мире, но при этом не игнорировала бы интересы национальной экономической и политической безопасности [11, с. 292]. Ведь только при комплексном подходе к проблеме совершенствования финансового регулирования социально – экономических процессов можно добиться желаемых результатов, т.е. сформировать современную социально ориентированную финансовую систему, исправно функционирующую в условиях рыночных отношений.

Перспективы дальнейших исследований. В рамках дальнейших исследований необходимо разработать конкретные научно-практические

рекомендации по использованию инструментария финансового регулирования для управления страной в условиях циклических колебаний.

Литература:

1. Blanchard O. Cracks in the System (Repairing the damaged economy) // Finance & Development. – 2008. – December. – P. 8-10.
2. Европа приступила к жесткой экономии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zavtra.com.ua/news/ekonomy/196072/>
3. Макогон Ю. Украинская экономика на фоне выздоравливающих после кризиса экономик других стран // Економіст. – 2009. – №9. – С. 8 - 11.
4. Антикризисные меры: на чем экономят в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,5738142,00.html>
5. Великобритания продаёт леса, чтобы выйти из кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsland.ru/News/Detail/id/577431/cat/86/>
6. Всемирный банк заявил о быстром восстановлении экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newsme.com.ua/business/economic/642638/>
7. Экономика Украины заняла предпоследнее место в мировом рейтинге конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://timer-ua.com/business/2010/05/22/125452.html>
8. Профсоюзы готовятся провести европейский день действий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vkr.ru/news/2010/08/549.html>
9. Спасать мир от кризиса будут «новые олигархи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aif.ru/money/article/38375>
10. Макогон Ю. Стратегия выхода Украины из кризиса// Економіст. – 2009. – №6. – С. 28 - 32.
11. Бураковський І. В., Плотніков О. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України. — Харків: Фоліо, 2009. — 299 с.
12. Паєнтко Т. В. Рух інвестицій в посткризовий період: інституціональний аспект // Економіка та держава.—2010.—№3.— С. 23 - 24.
13. Нацбанк советует снизить социальные расходы [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://rus.newsru.ua/finance/07mar2010/shumilo.html>

УДК : 339.727.22

Галкина В.Г.

Гурова В.А.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЛОГИСТИКУ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблемам инвестирования в такую отрасль экономики Украины, как логистика. В работе приведен краткий анализ общего состояние процесса инвестирования в Украине, рассмотрены проблемы и перспективы развития украинской логистики, а также связанные с ними особенности

инвестирования в логистический рынок. Предложены направления преодоления негативных тенденций в инвестировании логистической отрасли.

Ключевые слова: инвестирование, логистическая эффективность, инвестиционный потенциал, логистический менеджмент, логистические процессы.

Стаття присвячена проблемам інвестування в таку галузь економіки України, як логістика. У роботі наведено короткий аналіз загального стан процесу інвестування в Україну, розглянуто проблеми та перспективи розвитку української логістики, а також пов'язані з ними особливості інвестування в логістичний ринок. Запропоновано напрями подолання негативних тенденцій в інвестуванні логістичної галузі.

Ключові слова: інвестування, логістична ефективність, інвестиційний потенціал, логістичний менеджмент, логістичні процеси.

The article deals with the problems of investing in this sector of the economy of Ukraine as logistic. The paper provides a brief analysis of the overall state of the investment process in Ukraine, the problems and prospects of Ukrainian logistics, and related features of investing in the logistics market. Directions to overcome negative trends in investing the logistics industry.

Key words: investment, logistical efficiency, investment potential, logistics management, logistics processes.

Постановка проблемы. Среди круга вопросов, рассматриваемых современной экономической наукой, проблема инвестиций и инвестиционного процесса относится к числу первостепенных. Инвестиции со значительной долей уверенности можно назвать одним из тех нестабильных компонентов в рыночной экономике, которые нередко вызывают существенные колебания объемов производства и занятости. В то же время они являются весомым фактором экономического роста, поэтому создание надлежащих условий для развития инвестиционного процесса является неотъемлемой частью экономической политики большинства стран. Что касается Украины, как страны, в которой длительное время единственной подсистемой макроэкономического регулирования было централизованное планирование, в связи с чем современные экономические преобразования в нашем государстве характеризуются довольно низкой инвестиционной активностью, оптимизация и развитие инвестиционной деятельности являются одним из важнейших компонентов экономической политики. В этом процессе большое значение имеют инвестиции в логистику, важная роль которой в современном экономическом поле с каждым днем становится все более очевидной.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в исследование сущности инвестиционного процесса, эффективности инвестиционной деятельности, системы ее экономического стимулирования сделали такие ученые как: С.И. Абрамов, А.И. Барановский, С. А. Буткевич, М.П. Денисенко, Т.В. Майорова, Ю. В. Николенко, А.А. Пересада, Н.И.Реверчук, Ю.П. Шаров, В.Ю. Школа, И.А. Федоренко, А.В. Чумаченко, Т. В Черничко и др.

Обстоятельный анализ вопроса логистического обеспечения инвестиционного потенциала теоретических и практических аспектов инвестирования в Украине был сделан известными отечественными специалистами, такими как И.А.Бланк, А.А.Пересада, Т.В.Майорова Логистический менеджмент на стадии инвестиционного проектирования интегрированных цепей поставок продукции с позиций логистизации инвестиционного проектирования и логистической системы инвестиционных проектов подробно описал Л.Б.Миротин.

Вместе с тем не все аспекты сложной и многогранной проблемы эффективности инвестирования в логистику Украины выяснены и получили должное обоснование, многие положения остаются открытыми для обсуждения, чем и обусловлена актуальность данной работы.

Цель статьи. Целью работы является исследование эффективности инвестирования в логистику в Украине.

Научная новизна работы. Были усовершенствованы новые направления инвестирования в логистику, в частности – инвестирование в нематериальные активы; предложено такое направление инвестирования, как инвестирование в бренд, информационные технологии, клиентские базы, организационно-управленческие решения и другие факторы, отличное от материальных активов.

Изложение основного материала. Согласно оценкам Всемирного банка, в 2010 году Украина оказалась на 102 месте из 155 стран мира по индексу логистической эффективности. Эксперты, прежде всего, негативно оценили украинские таможенные процедуры, сложность контроля и высокий уровень коррупции в стране. В случае устранения всех этих преград отечественный бизнес сэкономил бы немалые деньги, констатируют авторы исследования. Автор отчета от Всемирного банка Лаури Ояла отметил, что с 2008 года отмеченные выше логистические барьеры, по оценкам ведущих экономистов мира, в финансовом выражении стоят украинскому частному сектору до 3% ВВП. При этом специалисты подчеркивают, что их устранение при данной ситуации в Украине займет порядка 5-10 лет. Следует обратить внимание также на оценку логистической ситуации в Украине директора Всемирного банка по делам Украины, Беларуси и Молдовы Мартина Райзера, который подчеркнул, что важную роль в такой негативной оценке логистической эффективности Украины играет разбалансированность экспортных и импортных путей – когда Украина продает в одном направлении, а покупает в другом. При этом следует учесть тот

факт, что сегодня Украина далеко не полностью использует свой торговый и транзитный потенциал. В частности, в отчете указывается, что страна остро страдает от недостаточного уровня развития транспортной инфраструктуры. Большой объем расходов связан с ограниченной и плохо обслуживаемой сетью дорог, финансовым состоянием и управлением государственных железных дорог и слабой возможностью и надежностью портов.

Так, например, по данным Госкомстата убытки «Украинских железных дорог» от пассажирских перевозок в 2009 году составили свыше 5,2 млрд. грн (652 млн. долл.). Вероятно, одной из основных причин убыточности пассажирских перевозок являются льготные перевозки, которые недостаточно финансируются из бюджета [3]. Если анализировать предоставление услуг за перевозку льготных категорий граждан с 2001 г., то к текущему году они увеличились более чем в четыре раза, а компенсация за предоставленные услуги осталась почти на одном уровне. Безусловно, такая ситуация с пассажирскими перевозками негативно отражается на общем финансовом состоянии всей системы «Украинских железных дорог».

Инвестиционный климат в Украине также сложно назвать благоприятным. Так в I полугодии 2010 года объем внешних инвестиций уменьшился на 78%, показав за период кризиса более чем десятикратное падение [2]. По данным Госкомстата, в I полугодии ПИИ составляли всего 496 млн. долл. США, продемонстрировав падение на 77,8% к показателю I полугодия 2009 года. Год назад, когда прекратился приток инвестиций, падение составило 67,8%. В результате за последние два года полугодовые поступления в Украину уменьшились в 14 раз – до уровня 2002 года.

Факторы, влияющие на прямые иностранные инвестиции в экономику Украины представлены в табл.1.

Таблица 1.

Факторы, влияющие на прямые иностранные инвестиции [1]

Преимущества для прямых иностранных инвестиций	Препятствия для иностранных инвесторов
— Географическое положение в Европе — Большое население — Благоприятные природные условия — Большой по размерам рынок — Неразвитая и производственная	Отрицательный международный рейтинг Украины. Отсутствие политической ответственности государства. Нет стабильности в законодательстве. Бюрократический аппарат с низким уровнем доходов. Отсутствие инициативы принятия решения. Длительный срок рассмотрения документов для регистрации совместных предприятий. Низкие темпы приватизации. Отсутствие государственных гарантий для иностранных

социальная инфраструктуры	инвестиций, которые могли бы защитить в суде.
— Высокий уровень образования населения	Сложная и дорогостоящая процедура получения въездных виз и пограничный контроль.
— Уровень квалификации рабочей силы, в том числе инженерно-технических работников	Трудности при получении разрешения на трудовую деятельность.
— Низкий уровень заработной платы	Налоговая система, работа налоговой инспекции (большие налоги и сборы; субъективная интерпретация действующих законов).
— Социальная незащищенность работников	Нарушения договоренностей о встречах с представителями государственных структур или предприятий Украины.
	Неразвитый внутренний финансовый рынок.
	Недостаточно развитые и дорогие услуги инфраструктуры.

Возвращаясь к финансово-экономическому состоянию Украины, необходимо также отметить, что по итогам 2009 года ВВП Украины упал на 14,1 % и являлся одним из худших показателей динамики ВВП в мире, что также отрицательно сказывается на инвестиционном климате в стране. Динамика ВВП Украины, начиная с 1990 года, представлена на рис. 1

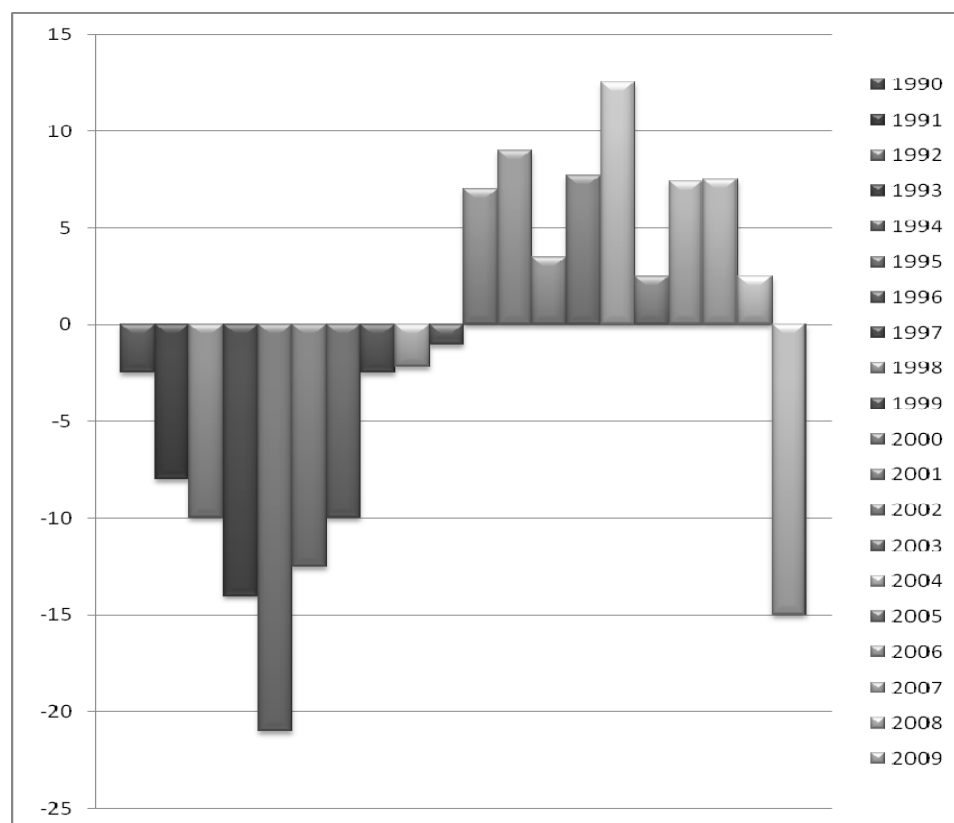


Рис.1. Динамика ВВП Украины в процентах в 1990—2009 годах. [3]

Что касается состояния логистической отрасли и текущего уровня инвестиционного интереса к ней, обратимся к данным исследования инвестиционной привлекательности украинской экономики, проведенного экспертами издания «Дело» по итогам 2009 года [2]. Рейтинг инвестиционной привлекательности отраслей украинской экономики в 2010 году по десятибалльной шкале представлен в таблице 2.

Таблица 2

**Рейтинг инвестпривлекательности отраслей
экономики Украины [5]**

Отрасль экономики	Балл (по 10-ти балльной шкале)
Растениеводство (выращивание зерновых, масличных и др. культур)	7,1
Сельское хозяйство (управление)	7,1
Зерноторговля	6,8
Переработка зерновых	6,7
Связь и телекоммуникации	6,6
Фармацевтика (производство и дистрибуция фармпрепаратов)	6,6
Молочная промышленность	6,6
Дистрибуция электроэнергии	6,5
Розничная торговля нефтепродуктами	6,3
Продовольственный ритейл	6,3
Добыча, переработка нефти и газа	6,3
Кондитерская промышленность	6,2
Масложировая промышленность	6,2
Пивоварение, производство безалкогольных напитков	6,1
Производство электроэнергии	6,1
Производство алкогольной продукции	6,1
Животноводство	6,1
Мясоперерабатывающая промышленность	6,0
Производство удобрений	5,8
Металлургия	5,7
Горнорудная промышленность	5,7
Коксохимическая промышленность	5,6
Трубная промышленность	5,5
Консалтинг, маркетинговые исследования, PR	5,4
Складская и транспортная логистика	5,4
Угледобывающая промышленность	5,3
Банковские услуги	5,3
Машиностроение (за исключением автомобилестроения и вагоностроения)	5,2
Страхование	5,1

Таким образом, приоритетным для инвестирования в 2010 году признан аграрный сектор. Логистика по инвестиционной привлекательности, по мнению специалистов, занимает лишь 24 место наряду с консалтингом, маркетинговыми исследованиями и PR с баллом 5,4 по 10-ти бальной шкале, где 10 баллов – очень привлекательный сектор; 1 – совсем не привлекательный.

Безусловно, инвестиции в экономику Украины и, в частности, в такую ее отрасль, как логистика, при текущих экономических условиях остаются финансовыми операциями, связанными со значительной долей риска. Однако при этом именно логистика является одной из перспективных отраслей, как на украинском рынке, так и в мире, которая, развиваясь сама, повлечет за собой стабилизацию и дальнейшее развитие отечественной экономики. За последние десятилетия логистика стала эффективным инструментом управления бизнесом. Сегодня применение логистического подхода к управлению деятельностью является одним из основных направлений создания эффективной системы управления. Сущность и преимущества указанного подхода к менеджменту лучше всего проявляются при формировании логистических систем, логистических цепей и других логистических структур, создаваемых с целью оптимизации экономических потоков. Внедрение современного логистического менеджмента позволяет ускорить оборачиваемость капитала, снизить себестоимость перевозок, сократить затраты на распределение услуг. Снижение логистических издержек на 1% эквивалентно 10% увеличения объема перевозок, а повышение финансовой стабильности отрасли зависит от улучшения финансово-кредитного сервиса на основе логистических принципов.

Таким образом, привлечение инвестиций в логистику можно назвать одним из перспективных направлений, которые способствуют решению важнейших инвестиционных задач государства. Следует отметить, что логистика и ее инвестиционное обеспечение находятся в тесном взаимодействии. При экономическом взаимодействии инвестиций и логистики происходит взаимосвязанное и взаимообусловленное влияние между ними, носящее двоякий характер. Так, инвестиции в качестве единовременных затрат являются базой для начала деятельности логистической системы, т.е. выступают необходимым условием ее существования и функционирования. При этом в качестве целенаправленного экономического потока они же являются объектом управления логистики. Таким образом, с одной стороны инвестиции позволяют логистической системе непрерывно и надежно выполнять свои функции, а с другой сами выступают объектом управления логистики.

Наиболее полное использование потенциала логистики в ее прикладном аспекте распространяется на инвестиции в физические активы. Однако логистика – это еще и логистический менеджмент, что предполагает инвестиции также и в систему менеджмента, т.е. в реализацию таких ее функций, как планирование,

распределение, контроль и оптимизация материальных потоков. При этом следует понимать, что осуществление названных функций невозможно без использования материальных активов.

Таким образом, сегодня необходимо учитывать тот факт, что инвестиции в логистический бизнес – это инвестиции не только в материальные его составляющие, но и непосредственно в логистический процесс (оптимизацию управления материальными, информационными и финансовыми потоками).

Выводы. В целом, формирование конкурентоспособной логистики в Украине является очень важной проблемой. На сегодняшний день службы логистики созданы во всех крупнейших транспортных (и не только) корпорациях развитых зарубежных стран. В то же время, многие западные компании считают более целесообразным передать выполнение логистических операций специализированным фирмам. Так или иначе, можно заметить, что логистические процессы стали неотъемлемой частью современного рынка, а, следовательно, эффективное реформирование экономики Украины и ее регионов невозможно без масштабных инвестиций в данную отрасль.

При этом становится все более очевидным, что капиталовложения логистического назначения не могут быть ориентированы лишь на развитие материально-технических фондов (строительство дорог, складов, приобретение транспортных средств и др. объектов). Инвестиционное внимание должно уделяться также формированию и развитию нематериальных активов: бренду, информационным технологиям, клиентским базам, организационно-управленческим решениям и другим факторам бизнеса, не имеющим таких четких очертаний как материальные активы.

Литература:

1. Арабаджи В. Проблемы инвестирования портов Украины // НОМОС. – 04.01.2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nomos.com.ua/content/view/193/85/>
2. Куда инвестировать в 2010 году // Дело. – 21.12.2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrrudprom.com/digest/Kuda_investirovat_v_2010_godu.html?print
3. Официальный сайт Госкомстата Украины – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Пелихов Е.Ф. Оценка экономической эффективности логистических решений // Логистика: Проблемы и решения. – №1(1). – 2005. – С.90-97.
5. Эффективность логистики в Украине очень низкая // БизКиев. – 28.05.2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [BizKiev http://bizkiev.com/content/view/854/653/](http://bizkiev.com/content/view/854/653/)

СБАЛАНСИРОВАННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА - ОСНОВА СОХРАНЕНИЯ УКРАИНСКОЙ НАЦИИ

Стаття присвячена аналізу тенденцій сучасної демографічної ситуації в Україні, а також характеристиці головних причин стрімкого зниження природного приросту населення в нашій державі. Також розглянуті ключові заходи соціально-економічного та медичного характеру, спрямовані на подолання незадовільного становища.

The article is devoted to analysis of the trends of contemporary demographic situation in Ukraine, as well as the characteristics of the main reasons for the rapid decline of natural increase of population in our country. Key socio-economic and medical measures aimed at overcoming the present unsatisfactory situation are also considered in this work.

Ключевые слова: демографическая политика, население, рождаемость, смертность, естественный прирост, старение нации.

Постановка проблемы. За минувшие несколько лет в Украине наблюдалось неуклонное снижение численности населения, вызванное целым комплексом социально-экономических проблем. Если такой показатель, как сальдо внешней миграции, за последние 5 лет удалось стабилизировать, то естественный прирост по-прежнему остаётся отрицательным. Для улучшения ситуации в этом направлении необходимо реформирование демографической политики, следовательно, выбранная тема актуальна.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты формирования демографической политики нашли своё отражение в работах таких учёных, как Л.В. Черничук, П.Е. Шевчук, Г.К. Швидка, Н.М. Хома, С.В. Обиход, О.М. Смирнова, В.М. Бережный, А.И.Кубах.

Неразрешённые части общей проблемы. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо отметить, что определенный круг задач, связанных с практической реализацией предложенных мероприятий, не достаточно систематизирован и требует дальнейшей модернизации.

Цель исследования. Целью данной статьи является анализ современной демографической ситуации в Украине, а также систематизации основных мер по улучшению текущего положения по трём главным стратегическим направлениям.

Изложение основного материала. На 1.11.2010г. численность населения Украины составляла 45808,893 тыс. чел., что более чем на 4млн. меньше по сравнению с аналогичным показателем в 2000г. Такая ситуация обусловлена влиянием как механического, так и естественного прироста, которые на протяжении достаточно длительного времени были отрицательными. За минувшие 5 лет показатель внешнего сальдо миграции удалось стабилизировать, и на сегодняшний день уровень эмиграции превышает уровень иммиграции лишь в нескольких областях. Однако по-прежнему остаётся целый комплекс проблем, связанных с естественным сокращением населения, которое характерно как для городской, так и для сельской местности. Если проанализировать четыре основных коэффициента естественного движения населения в Украине, то получается, что страна столкнулась с очень сложной ситуацией. Количество умерших людей на 1000 жителей превышает аналогичный показатель родившихся как в городах, так и в сёлах. Помимо этого практически каждый второй брак распадается (рис.1).

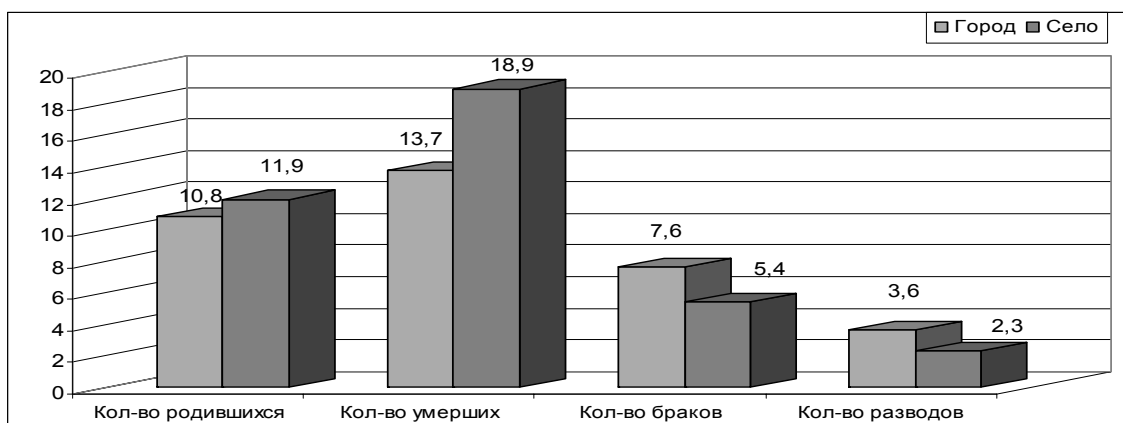


Рис. 1 Коэффициенты естественного движения населения в городской и сельской местностях [1, с.13-14, 17-18]

Однако данные показатели по существу являются только результирующими. На самом же деле в Украине сложилась целая система демографических и смежных с ними проблем, которые серьёзно угрожают стабильному развитию нации. Поэтому мероприятия, направленные на улучшение текущего положения, следует разбить на три больших блока. При этом нужно учесть их взаимосвязь и взаимозависимость между собой.

Первый раздел целесообразно посвятить стратегии повышения рождаемости, развития семьи, защиты материнства и детства, а также борьбе с детской смертностью в возрасте до 1 года. Касательно рассматриваемых аспектов для Украины характерны такие тенденции:

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ

1) превышение уровня рождаемости над уровнем смертности (в 2009г. в Украине родилось 512,5 тыс. чел., а умерло 706,7 тыс. чел.);

2) увеличение коэффициента рождаемости на 1000 чел. за последние пять лет (в 2009г. данный показатель составил 11,1; в 2004г. 9,0);

3) наибольшее количество браков распадается в период 1-4 года совместного проживания;

4) наибольший коэффициент рождаемости отмечен среди матерей в возрасте 20-24года (94,8 родившихся на 1000 женщин данного возраста);

5) достаточно высокий уровень рождаемости матерей в несовершеннолетнем возрасте (31,2 родившихся на 1000 девушек);

6) очень высокий уровень аборт – в 2007г. на 100 родов пришлось 48 абортов [7, с.482];

7) значительная доля детей, рождённых в незарегистрированном браке - в 2009г. данный показатель составлял 21,2%;

8) высокий показатель смертности детей в возрасте до 1 года – 9,4 на 1000 родившихся [3];

9) значительный уровень смертности детей в перинатальном периоде. Наибольший показатель зафиксирован в Причерноморском (945чел) и Донецком (868чел) экономическом районах (таблица 1);

Таблица 1

Смертность детей в перинатальном периоде по экономическим районам в 2009г. [1, с.19]

Название района	Мертворождённые	Умерли в возрасте 0-6 дней	Всего
Донецкий	465	403	868
Приднепровский	485	296	781
Восточный	384	215	599
Центральный	350	208	558
Подольский	264	175	439
Полесский	344	192	536
Карпатский	454	322	776
Причерноморский	604	341	945

10) снижение числа усыновлённых детей за минувшие десять лет: в 2000г. были усыновлены 7692 детей, в 2009г. – 5274 детей.

Мероприятия, направленные на реализацию данной стратегии, желательно разделить на 2 группы: социально-экономические и медицинские. В первую из них важно включить следующие аспекты:

- формирование в обществе модели семьи «среднего класса», характерными чертами которой являются материальное благополучие, наличие детей как стимула для инвестиций в развитие семьи;
- дифференциация размера помощи в зависимости от дохода семьи;
- реформирование системы оплаты труда с целью достижения уровня, который обеспечивает стандарты качественного содержания детей;
- улучшение возможностей для матерей совмещать работу и исполнение семейных обязанностей за счёт применения гибкой занятости;
- разработка региональных аспектов обеспечения молодых семей достойными жилищными условиями в случае рождения ребенка;
- выделение безвозмездных субсидий и кредитование молодых семей с понижающейся кредитной ставкой в зависимости от числа детей;
- приближение ежемесячного размера помощи на ребёнка по достижению им трёхлетнего возраста к уровню прожиточного минимума;
- усовершенствование механизма предоставления адресной помощи малообеспеченным семьям;
- реформирование системы социального страхования семьи;
- социальная и материальная поддержка семьи, в которой воспитывается ВИЧ-инфицированный ребёнок.

Основными мероприятиями, связанными с развитием медицины в этой сфере, являются такие направления:

- ✓ развитие акушерско-гинекологической и перинатальной служб;
- ✓ создание перинатальных центров с отделениями пренатальной диагностики, интенсивной терапии, реанимации и реабилитации новорождённых детей;
- ✓ признание новорождённых детей весом от 500 г и более жизнеспособными;
- ✓ создание системы специальных центров семейной медицины;
- ✓ обеспечение функционирования учреждений планирования семьи, доступности медицинских услуг, связанных с сохранением репродуктивного здоровья населения;
- ✓ профилактика алкогольной и наркотической зависимости, правонарушений детей.

Во втором разделе необходимо рассмотреть стратегию снижения смертности и улучшения состояния здоровья. Характерными чертами в этих сферах в Украине являются следующие моменты:

- 1) высокий коэффициент смертности: 15,3 на 1000чел.;
- 2) основными причинами смерти являются болезни сердечнососудистой системы (в 2009г. 460,7 тыс. чел.);

3) высокий уровень смертности от внешних причин – в 2009г. данный показатель составил 47,8 тыс. чел.; наиболее распространёнными причинами этого являются самоубийства (9697чел.), случайные отравления и действие алкоголя (5607чел.);

4) наибольшая доля смертности в быту приходится на Донецкий-17%, Причерноморский- 17% и Приднепровский-16% экономические районы (рис.2);

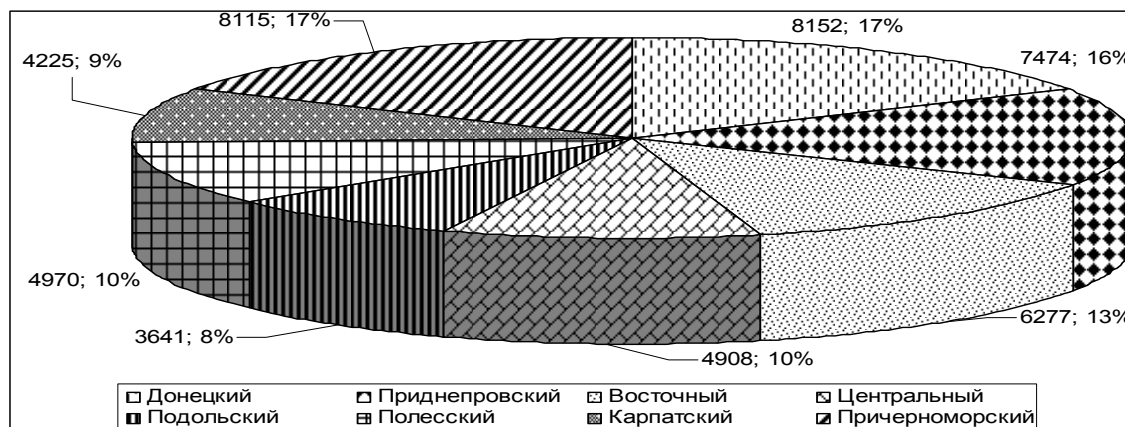


Рис.2 Смертность в быту по экономическим районам [6, с.2]

5) значительный показатель производственного травматизма со смертельным исходом (в 2007г. 1,1 тыс. погибших);

6) высокий уровень курения - 32% курят более 20 лет [2];

7) значительное уменьшение количества среднего медицинского персонала (467тыс. в 2009г. по сравнению с 607тыс. в 1990г.).

Мероприятия данного раздела целесообразно провести по 3 основным направлениям: финансово-экономические, социальные и лечебно-профилактические. В первую группу стоит отнести такие нюансы:

- реструктуризация экономики и техническая реорганизация производства, направленные на создание безопасных рабочих мест и формирование эффективной системы охраны труда;
- финансирование в полном объёме государственных программ здравоохранения;
- повышение уровня государственного обеспечения детей-инвалидов и размера помощи по присмотру за ними;
- применение на практике многоканального финансирования медицинской помощи.

В перечень социальных мероприятий нужно включить следующие моменты:

- ✓ адаптация социальной обстановки к потребностям людей с ограниченными физическими возможностями;
- ✓ обеспечение общественного порядка, борьба с преступностью;

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ

- ✓ усиление государственного контроля за безопасностью продуктов питания, лекарств, непродовольственных товаров массового потребления;
- ✓ разработка системы возмещения ущерба, вызванного экологическими факторами;
- ✓ запрет использования аварийно опасных транспортных средств.

Основным ядром данной стратегии должны стать лечебно-профилактические мероприятия, среди которых особое внимание стоит обратить на такие моменты, как:

- укрепление состояния здоровья детей и подростков за счет совершенствования профилактических мероприятий по снижению травм и отравлений, курения, алкоголизма и наркомании, развития физической культуры, отдыха и оздоровления;
- формирование программ ранней диагностики и качественного лечения наиболее распространённых и опасных заболеваний;
- развитие медико-генетических консультаций;
- усовершенствование первичной лечебно-профилактической помощи, рационализация стационарной медицинской помощи;
- реализация комплексных программ, направленных на профилактику хронических заболеваний;
- расширение возможностей медицинской помощи детям в сельской местности.

В третьем разделе важно проанализировать негативные последствия старения нации и проблемы, связанные с социальным обеспечением пенсионеров и инвалидов. В этой сфере Украине присущи такие тенденции:

- 1) значительное увеличение доли населения старше трудоспособного возраста как среди мужчин, так и среди женщин (рис.3);

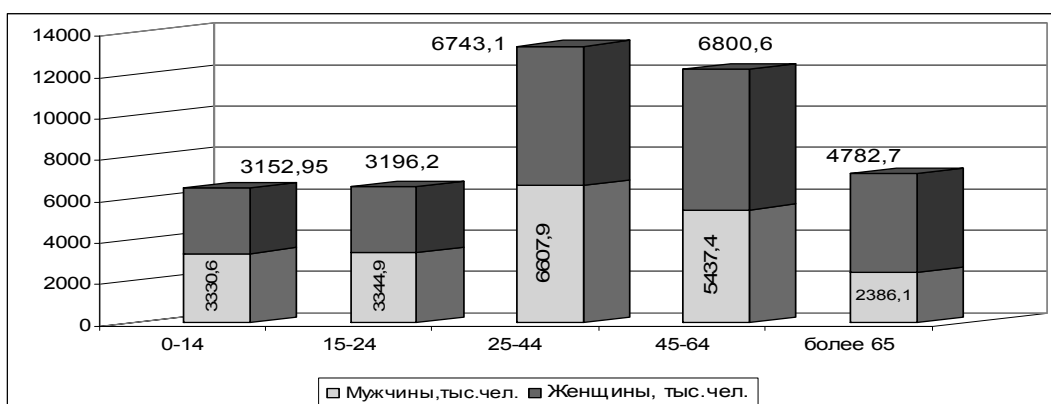


Рис.3 Половозрастная структура населения Украины в 2009г. [4, с.2-4]

2) на 1.01.2010г. наибольший показатель среднемесячной пенсии был характерен для пенсии по возрасту (1039,6грн.); по инвалидности аналогичный показатель составлял 848,8грн., в случае потери кормильца - 771,2грн. [5];

3) наибольшее количество пенсионеров на 1000 жителей приходится в г. Киев (357) и Черниговской области (349);

4) наибольшее количество инвалидов на 1000 жителей приходится в Черниговской (68), Волынской (64) и Житомирской (63) областях;

5) среди основных причин признания людей впервые инвалидами наибольший процент приходится на болезни системы кровообращения (54,2тыс. чел.), злокачественные опухоли (36,2тыс. чел.);

6) высокая доля граждан со статусом пострадавших от катастрофы на Чернобыльской АЭС (2526216чел.), из них 297850чел. – непосредственно ликвидаторы аварии [3].

Мероприятия данного раздела следует разделить на 2 группы: организационно-стимулирующего и практического характера. К первой из них можно отнести следующие аспекты:

- создание на предприятиях предпосылок для профессиональной переориентации рабочих предпенсионного и пенсионного возраста;
- контроль за дискриминацией при принятии на работу и увольнении работника в связи с достижением пенсионного возраста;
- разработка на предприятиях программ подготовки к выходу на пенсию, которые предусматривают облегченные условия труда;
- расширение производства реабилитационных средств и обеспечения ими лиц с потерянными и ослабленными функциями.

Основными практическими составляющими в этой сфере должны стать такие направления:

- реализация региональных и ведомственных программ относительно улучшения социальной защиты ветеранов труда;
- производство пищевых продуктов, одежды, обуви, специально приспособленных для нужд граждан преклонного возраста;
- модернизация системы территориальных центров социального обслуживания граждан преклонного возраста;
- обеспечение комфортности пребывания граждан пенсионного возраста в транспорте, помещениях предприятий торговли.

Выводы. Таким образом, разработка мероприятий, связанных с модернизацией демографической политики Украины, должна стать одной из ключевых задач для правительственных и общественных структур. Целесообразно провести решение проблем естественного сокращения населения в несколько этапов, вытекающих один из другого.

Перспективи дальнейших исследований. В рамках дальнейших исследований нужно проанализировать финансовые аспекты планируемых мероприятий, а также перспективы внедрения в нашей стране региональных программ по демографической и миграционной политике.

Литература:

1. Демографічна ситуація в Україні у 2009р. /За ред. О.Г. Осауленка.- К.:Держкомстат України, 2010.-32с.
2. Доповідь «Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2009р.» [електронний ресурс]/Держкомстат України. – режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdn/sns/sns_2009.htm
3. Населення [електронний ресурс]/Держкомстат України. - режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_ri
4. Розподіл постійного населення України за статтю та віком у 2009р./За ред. О.Г. Осауленка. -К.:Держкомстат України,2010.-19с.
5. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів [електронний ресурс]/Держкомстат України. –режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz_u/srp_07rik_u.html
6. Смертність населення від зовнішніх причин у побуті у 2009р./За ред. О.Г.Осауленка. – К.:Держкомстат України, 2010.-8с.
7. Статистичний щорічник «Україна-2007»/За ред. О.Г.Осауленка. –К.:Держкомстат України,2008.-572с.
8. Стратегія демографічного розвитку на 2006-2015рр. [електронний ресурс]/ Кабінет Міністрів України. – 24.06.2006.- режим доступу: www.idss.org.ua/strateg.pdf

УДК 339.9:338.2

Кожевникова У.А.

Бударина Н.А.

НЕЛЕГАЛЬНИЙ ВИВОЗ КАПИТАЛА КАК СЛЕДСТВИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОФФШОРНЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье рассмотрена сущность оффшорных компаний, приведены их отличительные черты, оказывающие влияние на незаконный вывод капитала, приведен пример типовой схемы вывоза капитала из страны. Также предложены меры по созданию эффективной системы борьбы с нелегальным вывозом капитала с участием оффшорных компаний.

Ключевые слова: оффшорные компании, оффшорные зоны, схема нелегального вывоза капитала, валютный контроль, система комплаенс-контроля, финансовая секретность.

Анотація. У статті розглянуто сутність офшорних компаній, наведено їх відмінні риси, що впливають на нелегальний вивіз капіталу, наведено приклад типової схеми вивезення капіталу з країни. Також запропоновані заходи щодо створення ефективної системи боротьби з нелегальним вивезенням капіталу за участю офшорних компаній.

Ключові слова: офшорні компанії, офшорні зони, схема нелегального вивозу капіталу, валютний контроль, система комплаєнс-контролю, фінансова секретність.

Summary. The author of the article regards the essence of offshore companies, gives their typical features influenced on illegal outflow of capital, presents the example of typical diagram of capital outflow, and also suggests measures of creation of effective system of struggle with illegal outflow of capital with participation of offshore companies.

Key words: offshore companies, offshore zones, diagram of illegal outflow of capital, currency control, system of the compliance -control, financial privacy.

Актуальность. Одним из приоритетов экономической политики любой страны мира является борьба с теневой экономикой. В сфере внешнеэкономической деятельности проявления теневой экономики связаны с нелегальным обращением и перемещением через таможенную границу финансовых, товарных, интеллектуальных, трудовых ресурсов. Велика роль внешнеэкономической сферы в незаконном вывозе капитала и уклонении от уплаты налогов и других обязательных платежей, а также их перевод в оффшорные зоны с целью легализации [1, с. 32].

Термин «оффшорная зона» произошел от англ. «off shore» – то есть действующий «вне берегов», и подразумевает любую страну с низкой или нулевой налоговой ставкой на все или отдельные категории доходов, определенный уровень банковской или коммерческой секретности, и минимальное или полное отсутствие резервных требований центрального банка, или ограничений по конвертируемости валюты. Сущность оффшорной компании рассматривали такие авторы, как А.Ю. Бахарева, Д.Б. Бирковский, О. К. Бозуленко, Ф.Н. Буханченко, Ю.О. Волкова, Ю.И. Грищенко, Ю.В. Макогон, А. С. Нестеров, Б.А. Райзберг, Б. Хейфец, А.Н. Чашин и др.

Целью исследования является определение негативного влияния статуса оффшорных компаний на вывоз капитала и разработка мер по пресечению нелегальных схем вывоза.

Внешнеэкономическая деятельность является в настоящее время одной из наиболее криминогенных сфер. Действия криминальных группировок направлены на извлечение неконтролируемой государством прибыли, укрытие доходов от налогообложения, размещение валютной выручки в иностранных банках и расходование в личных целях за рубежом. Значительную роль в криминализации внешнеэкономической сферы играют оффшорные компании. Все более широкое

распространение получает практика использования оффшорных компаний в процессе нелегального вывоза капитала. Через такие компании преступные организации осуществляют оперативный контроль и управление дочерними фирмами, капиталами и различными видами движимого и недвижимого имущества. При этом обеспечивается необходимая анонимность и конфиденциальность владения.

Выделены причины использования данных компаний в целях нелегального вывоза капитала.

Конфиденциальность. Информация о конечном получателе прибыли в оффшорной фирме охраняется строгими законами о конфиденциальности и банковской тайне. Разглашение сведений, составляющих банковскую или коммерческую тайну, предусматривает уголовную ответственность.

Финансовая секретность. Соблюдение финансовой секретности гарантируется использованием института номинальных владельцев, т.е. установить, кому принадлежит компания или кто является получателем дохода, невозможно даже в ходе судебного разбирательства и расследования уголовного дела. Это происходит из-за наличия в оффшорных зонах чрезмерно жестких правил защиты банковской и коммерческой тайны. Оффшорные фирмы отказывают в нарушении своих барьеров секретности даже тогда, когда имеется серьезное нарушение законов другой страны.

Система валютного контроля. Оффшорные юрисдикции имеют, как правило, систему двойного валютного контроля. В ее основу положено различие между резидентами и нерезидентами, а также между национальной и иностранной валютами. Общее правило следующее: резиденты подвергаются валютному контролю, а нерезиденты валютному контролю не подвергаются.

Защита собственности от возможного судебного преследования со стороны кредиторов, родственников, властей и других заинтересованных лиц. Так, зарегистрированная в Украине компания, став неплатежеспособной, в первую очередь будет удовлетворять претензии по искам указанных выше кредиторов. В оффшорной компании защита собственности от судебного преследования гарантирована законом.

Легкость доступа к зарубежной банковской системе. Использование оффшорных фирм дает возможность размещать капитал в твердой валюте, в надежных банках, в стабильной стране. Крупные компании имеют устоявшиеся связи и располагают возможностью открывать для своих клиентов счета в первоклассных зарубежных банках. Этому способствует наличие отличных средств связи, в особенности хорошие телефонные, кабельные и телексыные услуги связи для соединения их с другими странами.

Среди преимуществ можно назвать также упрощенный порядок регистрации оффшорных фирм. Личное присутствие для открытия оффшора необязательно,

зарегистрировать его можно через Интернет, пакет документов на оффшор будет доставлен международной курьерской почтой в любую точку мира [3, с. 52-67].

Наличие этих условий делает использование оффшорных компаний привлекательным для достижения преступных целей.

Отметим, что существует множество схем, которые служат каналами незаконного вывоза капитала. Типовые схемы вывоза капитала из страны многообразны. Примером одной из распространенных схем являются экспортные операции с участием оффшора. Для данной схемы необходимо выполнение следующих требований (на примере Украины):

1) компании, задействованные в схеме, не должны выглядеть «взаимозависимыми»;

2) занижение цены товара не должно быть более 20% «от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам в пределах непродолжительного времени». Схема основана на традиционной системе трансфертного ценообразования с занижением цены (рисунок 2).

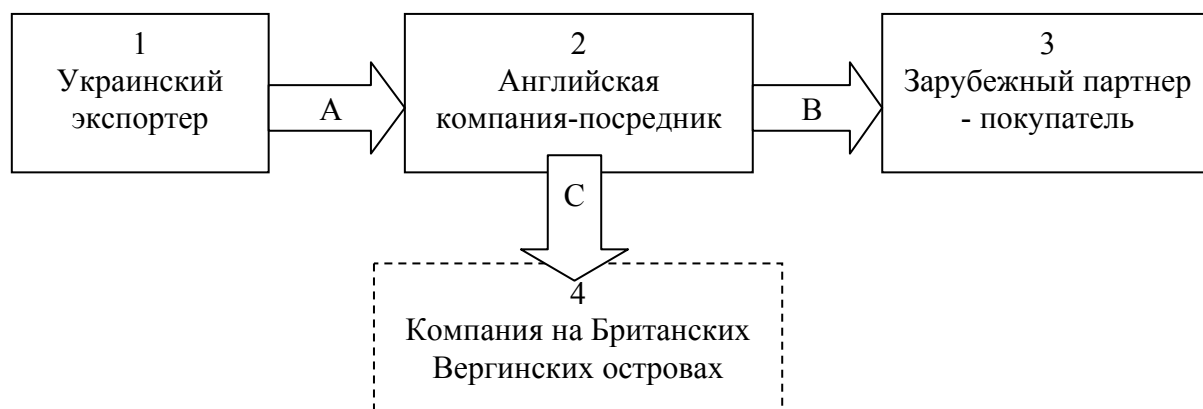


Рис. 2. Экспортные операции с участием оффшора. [4]

A – минимизируется налогообложение, поставка происходит с занижением цены;

B – поставка по мировым ценам, торговля происходит с английской компанией, имеющей хорошую репутацию;

C – средства выводятся в оффшор по агентскому договору, вознаграждение остается за английской компанией.

Нужно отметить, что финансовый кризис оказал значительное влияние на деятельность оффшорных зон. Страны европейского союза ужесточили и изменили некоторые правила и порядки. Так, в апреле 2009 года состоялось заседание Организации Экономического Сотрудничества и Развития, на котором десять оффшоров решили подписать соглашение о предоставлении финансовой информации в отношении конкретных лиц по запросам со стороны соответствующих служб заинтересованных государств. В их число вошли:

Швейцария, Лихтенштейн, Люксембург, Монако, Австрия, Андорра, Бельгия, Сингапур, а также китайские автономии Гонконг и Макао. Однако данных мер не достаточно для изменения ситуации с незаконной деятельностью. [6, с. 88]

По оценкам экспертов, за годы независимости из Украины было вывезено около \$40 млрд., при этом прилив прямых инвестиций в Украину составил чуть больше \$4 млрд. Большую часть этих средств составляют вернувшиеся в страну капиталы, вывезенные ранее. Значительная часть инвестиций в отечественную экономику поступает с Кипра, Нидерландов, Виргинских островов и других оффшорных зон [4].

Украинский бизнес использует оффшоры для решения двух взаимоувязанных задач – это минимизация налогообложения для увеличения собственных прибылей, а также участие в собственности украинских предприятий через оффшоры для сокрытия истинных владельцев, легкого изъятия и вывоза капитала. Отечественные условия ведения бизнеса этому способствуют в полной мере: высокие ставки налогов, нестабильность законодательства и отсутствие гарантий инвестиций, неустоявшаяся политическая система и повсеместное игнорирование законов.

Особый интерес для снижения налогов в Украине представляют оффшорные компании Кипра, Великобритании, США, Нидерландов и Венгрии, попадающие под соответствующие конвенции. Идеальным для целей вывоза капитала является действующее в Украине Соглашение между Правительством Союза Советских Социалистических Республик и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения доходов и имущества. Оно позволяет резидентам Кипра вывозить без обложения налогом на прибыль, полученные в Украине доходы (дивиденды, проценты, роялти) [1, с. 35].

В целях своей и международной безопасности любое государство не может не контролировать деятельность таких диверсифицированных структур, устраняться от управления оффшорным бизнесом в рамках международных требований и нормативов.

Для создания эффективной системы борьбы с нелегальным вывозом капитала посредством оффшорных компаний целесообразно предложить следующее:

- 1) применение валютного контроля как предварительного, а не последующего вида контроля за вывозом капитала. Поскольку лучше предупредить незаконный вывоз капитала, нежели предлагать способы по его репатриации;

- 2) создание единой информационной базы для более тесного взаимодействия кредитных организации, таможенных органов и других заинтересованных структур. Это позволит предупреждать возможные нарушения

таможенного и валютного законодательства, а также оперативно реагировать на появление незаконопослушных участников ВЭД ;

3) совершенствование законодательной базы, направленной на идентификацию форм вывоза капитала, создание более четкой технологической схемы взаимодействия таможенных органов и кредитных организаций и недопущения проведения сомнительных операций участниками ВЭД;

4) применение системы комплаенс-контроля. Комплаенс–контроль (от англ. compliance – соответствие) представляет собой комплекс мер по противодействию легализации преступных доходов (отмыванию денег) и финансированию терроризма, в том числе по обеспечению соблюдения законодательства, требований регулирующих и надзорных органов, а также разработке и обеспечению соблюдения внутренних документов организации, направленных на предотвращение их использования в противоправных целях.

Литература:

1. Нестеров А. С. Криминализация экономики и проблемы безопасности / А. С. Нестеров, А. П. Вакурин // Вопросы экономики. – 2010. – №1. – С.32-37.
2. Грищенко Ю. И. Оффшорный бизнес / Ю. И. Грищенко // Финансовый менеджмент. - 2008. - №3. - С. 65-79.
3. Хейфец Б. Оффшорные финансовые сети/ Б. Хейфец // Вопросы экономики. – 2009. – N 1. – С. 52-67.
4. Официальный сайт компании Finance Business Service. - Режим доступа: <http://www.fbs-offshore.com/o-kompanii/>
5. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
6. Вачнадзе Г.Н. Внешняя торговля, оффшор, налоги, банки: справочник / Г.Н. Вачнадзе. — М., 2009. — 146 с.
7. Бозуленко О. К. Роль офшорної фінансової діяльності у світовій фінансовій системі / О. К. Бозуленко // Економіст. – 2010. - №1. - С. 51-53.
8. Волкова Ю.О. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу / Ю.О. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. - №1. - С. 43-46.

УДК 005.935: 658.26

Костокрыз В.В.
Чижикова О.А.

ЭНЕРГОАУДИТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анотація. У статті проаналізовані головні проблеми енергозбереження на великих вітчизняних промислових підприємствах та шляхи їх вирішення, де одним із перших та головних є енергоаудит.

Annotation. This article analyses the main problems of saving energy at the big domestic industrial enterprises and the ways of their solution, where energy audit is one of the most important points.

Ключевые слова: энергоаудит, Энергетический паспорт, энерготехнологический аудит, служба энергоменеджмента.

Постановка проблемы. Вопросы энергосбережения и энергоэффективности чрезвычайно актуальны для отечественных промышленных предприятий не только ввиду политической популярности данной темы, но и в силу экономических причин - высокого темпа роста цен на энергоресурсы. В статье рассматривается базовый, начальный элемент энергосбережения на производстве - проведение энергетического обследования с целью выработки стратегии повышения энергоэффективности предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрением данной темы в своих работах занимались такие отечественные и зарубежные ученые как Балацкий О.Ф., Иванов А.В., Осипенко В.В., Мельник Л.Г., Гуськов В.Е., Хвесик М.А., Сукманов А.И., Ермаков Д.В., Балабанов Г.С., Бобылев С.Н.

Неразрешенные части общей проблемы. Несмотря на высокую научную и практическую значимость предложений, упомянутых в трудах вышеназванных авторов, следует отметить, что рассмотрение определенного круга задач данной темы, требующих решения, не достаточно сформировано и требует дальнейшего развития.

Цель исследования. Выявить основные пути реализации эффективного промышленного энергосбережения, главным образом за счет повсеместного внедрения энергоаудита на предприятиях.

Изложение основного материала. Повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов на современном этапе становится важным направлением государственной экономической политики любого государства.

Задача рационального и эффективного использования энергетических ресурсов, в конечном счете, становится одной из общенациональных идей, имеющих важное техническое, экономическое и политическое значение.

Задачи эффективного использования энергетических ресурсов особенно актуальны для современных отечественных промышленных предприятий. В первую очередь это связано с непрерывным увеличением доли затрат на энергоресурсы в себестоимости продукции, вызванным значительным ростом тарифов.

Кроме указанной проблемы перед отечественными предприятиями стоит ряд других проблем в области энергоэффективности, требующих скорейшего решения:

- снижение энергоемкости продукции;
- повышение эффективности генерации, транспортировки и распределения энергоресурсов;
- повышение надежности энергоснабжения;
- увеличение объемов и достоверности информации о работе энергоинфраструктуры;
- замена энергоемкого морально и физически устаревшего основного технологического оборудования современным [1].

Анализ всех проблем позволяет сформулировать перечень актуальных задач в сфере энергоэффективности украинских промышленных предприятий:

- снижение энергоемкости готовой продукции;
- повышение надежности и качества энергоснабжения;
- актуализация информации о работе энергоинфраструктуры;
- минимизация потерь энергоресурсов;
- инновационная модернизация энергетического и технологического оборудования [1].

Например, для металлургии – одной из основных отраслей промышленности Украины данные задачи являются особенно актуальными ввиду высочайшей энергоемкости отрасли, большой доли физически и морально устаревших основных средств, значительного отставания показателей энергоэффективности отечественных предприятий от зарубежных конкурентов.

Решение вышеперечисленных задач возможно лишь при реализации комплексного подхода к повышению энергоэффективности производства. В общем виде последовательность действий выглядит следующим образом:

- сбор информации о текущем состоянии системы;
- анализ информации;
- выработка энергосберегающих рекомендаций;
- реализация предложенных рекомендаций;
- повторный сбор данных и анализ результатов выполненных работ по повышению энергоэффективности.

Таким образом, работа по повышению энергоэффективности должна начинаться со сбора и анализа соответствующей актуальной информации, т. е. - с энергетического обследования предприятия [2].

Энергетическое обследование (энергоаудит) - это комплекс технических, организационных, экономических и иных мероприятий, направленный на выявление возможности экономически эффективной оптимизации потребления энергоресурсов [3]. В связи с тем, что основной целью энергоаудита является оценка существующей степени энергоэффективности объекта и определение

возможностей энергосбережения, задачи энергоаудита формулируются следующим образом:

- документарное и инструментальное обследование предприятия с целью выявления источников и причин потерь энергоресурсов, а также их нерациональных трат;
- составление топливно-энергетического баланса предприятия;
- выполнение требований действующего законодательства о наличии на предприятии Энергетического паспорта;
- подготовка к реализации программы повышения энергоэффективности предприятия - идентификация основных направлений работ, подготовка документации, необходимой для привлечения инвестиций;
- первый (идентификационный) и завершающий (оценочный) этапы реализации такой программы.

В зависимости от задач, решаемых с помощью энергоаудита, различают несколько его видов: экспресс-аудит, инструментальное обследование и комплексный энерготехнологический аудит (табл. 1).

Наиболее сложным, продолжительным, дорогостоящим и в то же время эффективным является масштабный комплексный энерготехнологический аудит предприятия, конечная цель которого - разработка комплексной экономически обоснованной программы повышения энергоэффективности предприятия.

Работы по комплексному энерготехнологическому обследованию выполняются на всех основных и наиболее энергоемких объектах предприятия: оборудование основного технологического процесса; здания и сооружения; системы электроснабжения, газоснабжения, водоснабжения, теплоснабжения, воздухоснабжения, вентиляции и кондиционирования, а также промышленно-ливневой канализации.

Виды энергетического обследования

Объем работ	Перечень документации	Ожидаемый результат
Экспресс-аудит		
<p>Сбор первичной информации (документарное обследование); Анализ полученной информации; Подготовка перечня энергоемкого оборудования и определение потенциала энергосбережения; Разработка Энергетического паспорта предприятия; Утверждение Энергетического паспорта в Министерстве энергетики; Подготовка отчета</p>	<p>Энергетический паспорт предприятия; Отчет о результатах экспресс-аудита.</p>	<p>Предварительная оценка состояния энергоиспользования; Перечень энергоемкого и низкоэффективного оборудования (технологий); Предварительное определение направлений энергосберегающих мероприятий; Определение потенциала энергосбережения.</p>
Инструментальное обследование		
<p>Экспресс-аудит; Предварительное обследование зданий, сооружений и агрегатов предприятия; Утверждение план-графика и объема работ по инструментальному обследованию; Инструментальное обследование зданий, сооружений и агрегатов предприятия; Сравнение результатов инструментального обследования с данными Энергетического паспорта; Анализ полученной информации; Разработка рекомендаций по</p>	<p>Энергетический паспорт предприятия; Отчет об инструментальном обследовании, включающий в себя перечень рекомендаций и технико-экономические обоснования ряда энергосберегающих мероприятий.</p>	<p>Оценка фактического состояния энергоиспользования; Полный перечень энергоемкого и низкоэффективного оборудования (технологий); Перечень рекомендаций по энергосбережению; ТЭО ряда мероприятий; Расчет потенциала энергосбережения.</p>

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ

<p>энергосбережению на предприятии; Разработка технико-экономического обоснования (ТЭО) для наиболее перспективных мероприятий; Разработка отчета по результатам обследования.</p>		
<p>Комплексный энерготехнологический аудит</p>		
<p>Инструментальное обследование; Создание экспертной группы для проведения энерготехнологического обследования; Комплексное энерготехнологическое обследование предприятия; Создание отчетов по отдельным агрегатам, производственным циклам и цехам; Разработка ТЭО по всем рекомендуемым энергосберегающим мероприятиям; Подготовка комплексной программы энергосбережения на предприятии; Разработка отчета по результатам обследования.</p>	<p>Энергетический паспорт предприятия; Отчет о результатах комплексного обследования, включающий в себя технико-экономические обоснования всех энергосберегающих мероприятий; Комплексная программа энергосбережения на предприятии.</p>	<p>Оценка фактического состояния энергоиспользования; Полный перечень энергоемкого и низкоэффективного оборудования (технологий); Комплексная программа энергосбережения, включающая в себя рекомендованный график внедрения мероприятий и технико-экономические обоснования для каждого мероприятия.</p>

Отличительной особенностью энерготехнологического обследования является углубленное изучение технологического процесса. Это объясняется тем, что подавляющая часть потерь и нерациональных затрат энергоресурсов приходится именно на энергопотребляющее технологическое оборудование. Направленность такого энергоаудита делает его наиболее сложным и выдвигает чрезвычайно высокие требования к профессиональной компетенции и технической подготовке энергоаудиторов. Состав и результаты работ по комплексному энерготехнологическому обследованию приведены в табл. 2.

Работы по комплексному энерготехнологическому аудиту

Наименование	Состав	Результат
Сбор первичной информации	Документарное обследование предприятия	Комплект имеющихся на предприятии документов об энергетической инфраструктуре и энергопотребляющем оборудовании
Предварительное обследование предприятия	Обследование зданий, сооружений и агрегатов предприятия	Акт о проведении предварительного обследования
Предварительный анализ полученной информации	Анализ имеющейся информации с целью определения направлений и объемов работ по инструментальному обследованию завода	План-график работ по комплексному инструментальному обследованию предприятия
Инструментальное обследование	Комплексное инструментальное обследование зданий, сооружений и агрегатов предприятия	Акт о проведении инструментального обследования
Анализ полученной информации	Обобщение результатов обследования, составление топливно-энергетического баланса предприятия, выполнение необходимых расчетов, оценка потенциала энергосбережения	Отчет об обследовании, включающий результаты инструментального контроля, расчетные материалы и топливно-энергетический баланс
Разработка и утверждение Энергетического паспорта предприятия	Подготовка Энергетического паспорта и его согласование	Энергетический паспорт предприятия
Разработка рекомендаций по энергосбережению на предприятии	Разрабатывается перечень мероприятий и технико-экономические обоснования (ТЭО) для них	Перечень рекомендаций по повышению энергоэффективности производства с ТЭО для каждой рекомендации
Разработка программы повышения энергоэффективности предприятия	Утвержденные заказчиком рекомендации включаются в программу	Программа повышения энергоэффективности предприятия, включающая в себя технические задания и календарные планы для каждого мероприятия

Как видно из табл. 2, Энергетический паспорт предприятия - это лишь промежуточный результат энергоаудита. Дело в том, что Энергетический паспорт является стандартизованным и максимально формализованным документом; его практическое применение для решения вопросов энергосбережения на предприятии представляется затруднительным. Лишь комплексная, проработанная и содержащая экономические обоснования энергосберегающих мероприятий программа повышения энергоэффективности предприятия является базовым документом, который следует использовать как фундамент для внедрения энергосберегающих инноваций на производстве с целью сокращения удельного энергопотребления [1].

Задачами энергоаудита для каждого предприятия являются:

- документарное и инструментальное обследование предприятия с целью выявления источников и причин потерь энергоресурсов, а также их нерациональных затрат;
- составление топливно-энергетического баланса предприятия;
- разработка рекомендаций по ликвидации потерь и нерациональных затрат энергоресурсов, а также по повышению энергоэффективности предприятия;
- разработка технико-экономических обоснований для всех рекомендаций;
- разработка Энергетического паспорта, соответствующего всем требованиям;
- создание комплексной программы повышения энергетической эффективности предприятия.

Как правило, системы энергоснабжения украинских предприятий неоднородны и сложны, так как создавались путем постепенного наращивания мощностей. Высокая энергоемкость различных переделов заводов объясняется в основном применением неэффективных печных агрегатов, энергоемких и изношенных приводов прокатных станов, устаревшими и низкоэффективными инженерными системами, недостаточной культурой производства, объясняемой в первую очередь отсутствием систем финансового стимулирования персонала.

Для построения энергоэффективного предприятия первоочередным является проведение энергообследования, которое в дальнейшем позволит подготовить пакет технико-экономических обоснований рекомендуемых энергосберегающих мероприятий, оформленных согласно требованиям кредитной организации - потенциального инвестора. График реализации наиболее экономически привлекательных мероприятий, как правило, разрабатывается таким образом, чтобы сумма первоначальных инвестиций не превышала 50% общей стоимости внедрения комплекса энергосберегающих мероприятий. Таким образом, при первоначальном инвестировании половины требуемых средств, внедрение следующих мероприятий можно производить за счет

реинвестирования средств, полученных в качестве экономического эффекта от внедрения мероприятий первой очереди [4].

Выполненное обследование, как правило, является началом комплекса работ по повышению энергоэффективности предприятия. Последовательность данного комплекса работ представлена в табл. 3.

Таблица 3

**Состав комплекса работ по повышению энергоэффективности
промышленного предприятия**

Наименование	Состав	Результат
Энерготехнологический аудит	Согласно табл. 2	Согласно табл. 2
Создание на предприятии службы энергоменеджмента (СЭМ)	Выполняется комплекс работ (тренингового и технического характера), направленный на создание СЭМ на предприятии	Действующая, соответствующим образом оснащенная методическим и приборным обеспечением рабочая группа (обособленное подразделение) по энергоменеджменту
Реализация энергосберегающих мероприятий	Внедряются мероприятия, обеспечивающие повышение энергоэффективности производства, со сроком окупаемости менее 1 года	Акты внедрения энергосберегающих мероприятий
Внедрение (модернизация) автоматизированной системы контроля и учета энергоресурсов (АСКУЭ) и автоматизированной системы технического учета электроэнергии (АСТУЭ)	Производится внедрение (или модернизация существующих) автоматизированных систем коммерческого и технологического учета энергоресурсов	Современные высокоточные, надежные и масштабные АСКУЭ и АСТУЭ
Оценка экономического эффекта от реализации программы повышения энергоэффективности	Выполняется повторный (оценочный) энергоаудит, в результате которого идентифицируются технико-экономические последствия реализации предложенных энергосберегающих мероприятий, корректируется программа энергосбережения	Акты оценки экономической эффективности внедрения энергосберегающих мероприятий, новая редакция программы энергосбережения
Консультационная поддержка деятельности службы энергоменеджмента (СЭМ)	Обеспечение и поддержка функционирования СЭМ	Активно действующая СЭМ, самостоятельно обеспечивающая перманентную адаптацию и реализацию программы энергосбережения на предприятии
Сервисное обслуживание оборудования	Гарантийное и пост-гарантийное обслуживание оборудования, поставленного в рамках реализации программы энергосбережения	Надежное функционирование поставленного оборудования, а значит бесперебойная работа энергоэффективных систем и технологий

Выводы. Энергетическое обследование (энергоаудит) - составная часть процесса энергосбережения, направленная, в конечном счете, на повышение энергетической эффективности объекта аудита. Из всех видов энергоаудита наиболее надежным, валидным и глубоким является комплексный энерготехнологический аудит. Так как энергоаудит является лишь первым этапом работ по энергосбережению, не следует отделять его от всех остальных составляющих процесса повышения энергоэффективности производства. Это важно не только с точки зрения сроков реализации отдельных элементов программы и всей программы энергосбережения в целом, но и с точки зрения инвестиционной оценки составляющих комплекса работ по энергосбережению. К энергоаудиту промышленного предприятия не следует подходить как к формальному процессу, нацеленному на подготовку энергетического паспорта, так как большинство отечественных заводов действительно остро нуждаются в поиске и реализации решений по повышению энергоэффективности. В свою очередь целенаправленная энергосберегающая деятельность позволит украинским промышленникам не только повысить конкурентоспособность продукции, но и зачастую - её качество.

Перспективы последующих исследований. В рамках дальнейших исследований по данной теме необходимо разработать конкретные научно-практические рекомендации по использованию инструментария, необходимого для внедрения эффективного энергоаудита на крупных промышленных предприятиях, где расходы на электроэнергию занимают довольно весомое место в статье общих материальных расходов.

Литература:

1. Энергосбережение – приоритетное направление государственной политики Украины / Ковалко М.П., Денисюк С.П., Ответствен. ред. Шидловский А.К. – Киев: УЭЗ. 2005. – 506 с.
2. Находов В.Ф. Экономико-организационные основы энергосбережения. – К.: ГАЛПУ, 1999. – 319 с.
3. Подгорный И.И. Энергосбережение в бюджетной сфере: опыт и предложения по распространению энергосберегающих технологий. М.: ОМННО “Совет Гринпис”, 2007. – 28 с.
4. Алексеев В.М., Тихомиров В.М., Фомин С.Ф. Оптимальное управление. – М.: Наука, 1999. – 430 с.
5. Краева М.И., Жариков Е.П. Оптимизация региональных топливно-энергетических комплексов. – М.: Наука, 2004. – 394 с.
6. Беляев В.В., Семенов А.А. Экологические аспекты развития энергетики Украины / / Энергетическое строительство. – 2003. – 217 с.
7. Мельник Л.Г. Экологическая экономика: Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – Сумы: ИОД «Университетская книга», 2008. – 348 с.

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предложены направления увеличения прибыли и рентабельности предприятия розничной торговли и средства их реализации. Обосновано, что основным из них является реверсивный факторинг.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, реверсивный факторинг.

Постановка проблемы. Расширение внутренних и международных хозяйственных отношений требует повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, что базируется на увеличении прибыли, как источника инновационных инвестиций. Поэтому выбор наиболее эффективных средств управления прибылью и обобщающими показателями финансовых ресурсов остается актуальной задачей экономической деятельности торговых предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы увеличения прибыли и повышения рентабельности исследованы в трудах: Ю. Ф. Бригхем, И.Т. Балабанова, И.А.Бланка, Г.В.Савицкой, Ю.Я.Вавилова, Дж. К.Ван Хорна, О.В.Врублевской, А.Г. Грязновой, В.В.Ковалева, Е.В.Маркиной, Л.Н.Павловой, Е.С.Стояновой, Б.М.Сабанти, Д.Р. Рубинфельда, Р.С Пиндайка и др.

Неразрешенные задачи. Следует отметить, что взгляды современных исследователей на сущность прибыли в основном совпадают, и основная задача заключается в выборе наиболее рациональных средств её увеличения на основе использования функций менеджмента.

Цели. Статья посвящена поиску, выбору и практических рекомендаций по увеличению прибыли и рентабельности торгового предприятия.

Изложение основного материала. Обеспечение процесса торговли, то есть процесса купли-продажи товаров, является главной целью торгового предприятия, в том числе и в условиях акционерного общества. Оно, как юридическое лицо, имеет самостоятельный баланс (ф-1), полный цикл бухгалтерского учета, обладает уставным фондом и активами. В этих условиях, прибыль становится главным оценочным показателем хозяйственной деятельности торгового предприятия. Прибылью для торговли отдельными товарами служит разница между продажной ценой товаров и ценой их приобретения, включая издержки обращения. В политэкономической теории

прибыль торгового предприятия является денежным выражением части прибавочного продукта в стоимости товара.

Управление прибылью обеспечивает:

- максимизацию благосостояния владельцев;
- максимизацию рыночной стоимости предприятия;
- поддержание конкурентоспособности в долгосрочном периоде;
- обеспечение ликвидности предприятия и его платежеспособности;
- поддержание инвестиционной привлекательности предприятия.

Из вышеприведенного можно обобщить, что понятие управления прибылью является многосторонним, а сама прибыль выполняет множество различных функций. Но главными направлениями управления прибылью остаются её формирование и распределение.

Размеры прибыли и возможности ее роста находятся в сложной зависимости от ряда факторов, важнейшие из которых следующие:

- объем реализации;
- структура товарооборота;
- производительность труда;
- фондоотдача;
- величина других доходов и расходов, входящих в состав прибыли (проценты, полученные и уплаченные, доходы от участия в других организациях, прочие операционные и внереализационные доходы и расходы);
- уровень налоговых ставок на прибыль[1,с.52]

Для превращения этих факторов в результат деятельности предприятия необходимо усовершенствовать работу с поставщиками товаров и организацию работы на заказ.

Организация работы с поставщиками предполагает формирование портфеля заказов на товар, что позволит в большей мере удовлетворять запросы клиентов, учитывая также сезонный характер спроса. Такая организация деятельности способствует привлечению дополнительных клиентов, как фактора увеличения прибыли.

При этом необходимо учесть возможность заключения с рядом поставщиков долгосрочных контрактов, что обеспечивает снижение закупочных расходов. При расчетах с поставщиками целесообразно использовать факторинг, который позволяет увеличивать средства в обороте по сравнительно невысокой цене. Под факторингом понимается торгово - комиссионная операция, сочетающаяся с кредитованием оборотного капитала клиента, вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками, их дочерними посредниками мелким и средним фирмам (клиентам). При этом фактор - фирма также имеет право приобретать у клиентов право изыскивать долговые обязательства и частично их оплачивать клиентам, возвращая долги в размере от 70 до 90% до наступления

срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всего долга. В результате клиент фактор - фирмы получает возможность быстрее возратить долги, за что он выплачивает фактор - фирме определенный процент. При осуществлении факторинга клиент передает свое право получения долга от должника фактор – фирме. Которая получает комиссионные в виде разницы(100%-70/90%)[2,с.с. 295-296]

В результате, увеличение средств в обороте позволит расширить ассортимент товаров, что повысит привлекательность компании.

Если инициатива факторинга идет от должника, заинтересованного в увеличении средств в обороте, то это называется «реверсивный факторинг», то есть факторинг «наоборот». Он нацелен на финансирование закупок торгового предприятия, поставщиком. Практически это означает заключение договора факторинга. Такой продукт предполагает расширение возможностей получения отсрочки платежей на закупаемый товар. При этом возникают преимущества:

для поставщика

он увеличивает объемы продаж и прибыли, исключая риски во взаимоотношениях с покупателем, налаживает более тесные взаимосвязи с клиентами.

для покупателя

становится оптимальным финансовым инструментом, который, обеспечивает торговому предприятию значительный объем продаж, своевременное исполнение договорных обязательств, привлечения новых клиентов за счет предложения более выгодных условий, концентрацию финансовых активов для решения стратегических задач бизнеса.

Следует учесть, что факторинг предусматривает использование человеческого фактора. Поэтому важной становится кадровая политика, взаимоотношения в коллективе, социально-психологические аспекты управления. Тогда, ключевым фактором повышения финансовых результатов и их качества является производительность труда. Получение нового места работы, а так же изменение привычных условий деятельности стимулирует работника, вызывает в нем желание проявить себя с лучшей стороны. При этом, даже просто с экономической точки зрения, люди являются чрезвычайно дорогим ресурсом, поэтому они, должны использоваться с максимальной эффективностью, которая представляет собой отношение прибыли к среднегодовой численности операционного персонала. [4,с.145]

Она зависит от ряда факторов (рис.1)



Рис. 1. Основные факторы влияющие на производительность труда

Для факторного анализа производительности труда персонала АОЗТ «Торговый дом Енакиево» использованы данные, которые приведены в табл. 1.

Таблица 1

Показатель	Значения	
	2009 г	2010 г
Прибыль от реализации продукции, тыс. грн.	96	85
Общая среднесписочная численность работников, чел.	28	27
Среднесписочная численность операционных работников, чел.	4	4
Выручка от реализации товаров, тыс. грн.	367	363
Затраты на закупку товаров, тыс. грн.	271	278
Доля реализованной продукции в общем обороте, %	100	100
Прибыль на одного операционного работника (производительность труда), тыс. грн.	24	21,25
Рентабельность оборота, %	26,1	23,41
Среднегодовая реализация товаров одним работником, тыс. грн.	91,75	90,75
Общее количество отработанных операционными работниками, дни	988	902
Общее количество отработанных операционным работниками, часы	7904	7216
Количество отработанных дней одним операционным работником	247	225,5
Количество отработанных часов одним операционным работником	1976	1804
Среднечасовая реализация, тыс. грн.	0,046	0,05

По данным табл. 1 можно анализировать влияние факторов на производительность труда (табл. 2)

Таблица 2

Факторы изменения среднегодовой реализации	Расчет влияния	Изменение прибыли на одного работника, тыс. грн.
Удельный вес торговых работников в общей численности персонала	$\Delta GB_{уд} * D_{рп0} * R_{об0} = (1,35) * 1 * 23,41/10$	0,32
Количество отработанных дней одним торговым работником за год	$\Delta GB_{д} * D_{рп0} * R_{об0} = (18) * 1 * 23,41/100$	-4,21
Среднечасовая реализация	$\Delta GB_{чв} * D_{рп0} * R_{об0} = (0,004) * 1 * 23,41/100$	0,0009
Итого	$(- 16,65) * 1 * 23,41/100$	-3,89

где, GB - среднегодовая реализация продукции одним работником в текущих ценах;

$D_{рп}$ – доля реализованной продукции в общем объеме закупки товара;

$R_{об}$ – рентабельность оборота.

Выводы по данным табл.1-2:

а) прибыль торгового предприятия находится в прямо- пропорциональной зависимости от выработки каждого операционного работника;

б) отрицательный результат влияния отдельных факторов можно расценивать как неиспользованный резерв повышения эффективности работы трудовых ресурсов.

Таким образом, жесткая конкуренция, свободное ценообразование, частная собственность на капитал, значение прибыли возрастает, то есть она становится побудительным мотивом повышения качества предпринимательской деятельности.

Обобщающим показателем финансовых результатов является рентабельность, как безразмерный показатель, она характеризующий результативность использования всех ресурсов. Высокий уровень рентабельности дает преимущество любому предприятию в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков, что в значительной мере определяет конкурентоспособность, а также степень его независимости от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры. В связи с этим, вопросы экономического анализа уровня рентабельности в торговле с целью выявления резервов для ее повышения приобретают особое значение.

Важным является выбор стратегии деятельности торгового предприятия: либо снижать цены на товары, пользуясь понижением спроса в расчёте на увеличения прибыли за счёт увеличения объемов продаж, либо оставить цены неизменными, ориентируясь на сохранение стабильности умеренного спроса. В результате реализации той или иной стратегии возможны различные последствия. Следовательно, выбор стратегии подразумевает ещё и глубокое маркетинговое исследование рынка схожих по назначению с продаваемыми данным предприятием товаров [7,с.79]

Факторы, влияющие на величину прибыли разделяют на внешние и внутренние (табл. 3)

Таблица 3

Внешние факторы	Внутренние факторы
политическая стабильность	объем валового дохода
состояние экономики	производительность труда
демографическая ситуация	скорость оборачиваемости оборотных средств
конъюнктура рынка (в том числе рынка потребительских товаров)	обеспеченность собственными оборотными средствами
темп инфляции	эффективность использования
ставка процента за кредит	ресурсов

Выводы. Выбор направления увеличения прибыли и рентабельности торгового предприятия, позволяет повысить его конкурентоспособность, в том числе за счет покупателей, поставщиков и потенциальных инвесторов. Одним из средств поддержания конкурентоспособности является реверсивный факторинг.

Перспективы дальнейших исследований. Потребуется разработка механизма усовершенствования работы с производителями товаров, торговых предприятий и покупателей.

Литература:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника - Центр,2005. -544 с.
2. Бригхем Ю.Ф. Финансовый менеджмент. - М.: Экономическая школа, 2000 - 497 с.
3. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансово хозяйствующего субъекта . - М.: Финансы и статистика, 2001. 240 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М. : Новое знание, 2004. – 640 с.
5. Вавилов Ю.Я., и др. Финансы. – М.: Перспектива,2004.-243 с.
6. Дж.К.Ван Хорн. Основы финансового менеджмента. 12-е изд. - М.: ЮНИТИ, 2008. — 1232 с.
7. Грязнова А.Г.Экономическая теория. – М.: Экзамен, 2005,- 593 с.
8. Врублевская О.В. Финансы, денежное обращение и кредит.- М.:Юрайт,2010.-714 с.

9. Ковалев В.В. Анализ отчетности.—2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000.- 512 с.
10. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. Финансы. - М.: Финансы и статистика, 2004.- 504 с.
11. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити - Дана, 2003. - 269 с
12. Финансы: Учебник для ВУЗов / Под ред. Н. В. Романовского, О. В. Врублевская, Б. М. Сабанти. - М.: Юрайт. - 2001. - 520 с.
13. Пиндайк Р.С., Рубинфельд Д.Л. Микроэкономика. /Пер. с англ. Овсиенко М. Мусиенко В.- М.: Дело, 2000,- 808 с.

УДК 330.341.1:631.11

Муравей Е.С.
Чижикова О.А.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФАКТОР ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ АПК УКРАИНЫ

Стаття присвячена аналізу інвестиційних процесів в інноваційному розвитку аграрного виробництва України. Узагальнені і систематизовані основні складові механізму державного регулювання ринку інноваційних інвестицій агропромислового призначення шляхом розгляду вітчизняного і закордонного досвіду у цій сфері.

The article is devoted to analysis the investment processes in the innovative development of the agricultural production of Ukraine. The basic elements of state regulation of agricultural market innovative investment destination are generalized and are systematized by considering domestic and foreign experience in this field.

Ключевые слова: конкурентоспособность, агропромышленный комплекс, инвестиционный климат, инновации, государственная аграрная политика, эффективность.

Постановка проблемы. В условиях распространения процессов глобализации положение страны в мировом хозяйстве все больше зависит от конкурентоспособности. При этом среди факторов, определяющих конкурентоспособность, серьезное значение придается качеству инновационных систем, порожденных развитием научно-технического прогресса (НТП). Поэтому в общей структуре стратегических приоритетов общественного развития в абсолютном большинстве стран к одной из первоочередных задач относят НТП, а

в аграрном секторе – устойчивое развитие агропромышленного производства на основе ускоренного освоения достижений науки и техники. [2, с. 5]

Концепция устойчивого развития АПК Украины предполагает формирование и целенаправленное развитие цивилизованного рынка научно-технической инновационной продукции агропромышленного назначения. Одним из основных факторов становления такого рынка является надлежащее инвестиционное обеспечение. Заметим, что, несмотря на некоторое оживление инвестиционного процесса в Украине, позитивные тенденции в инвестиционной сфере еще не приобрели устойчивый характер. Кроме того, в условиях трансформации экономических отношений продолжают действовать факторы, сдерживающие развитие инвестиционной и инновационной деятельности. [6, с.72]. Следовательно, выбранная тема исследования является актуальной.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность этой проблемы закономерно привлекает внимание отечественных и зарубежных экономистов. В Украине исследованиями инвестиционной сферы занимаются Т.Бень, В.Геец, М.Герасимчук, Б.Губский, М.Зубец, Я.Жалило, Б.Кваснюк, О.Махмудов, Б.Панасюк, А.Пересада, С.Тивончук, В.Трегобчук, В.Яценко и др. Из известных зарубежных ученых разработками по данной проблематике занимались также экономисты Р.Барроу, Ч.Браук, Дж.Бейли, Л.Дж.Гитман, Дж.М.Кейнс, Х.Лейбенштейн.

Неразрешённые части общей проблемы. Успешное развитие сельского хозяйства, на наш взгляд, можно обеспечить лишь при условии осуществления активных инвестиционных и инновационных процессов. Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует об отсутствии системного и комплексного подходов к определению концептуальных основ политики регулирования инвестиционной и инновационной деятельности в аграрном секторе экономики.

Цель исследования. Отыскание действенного механизма регулирования рынка инновационных инвестиций агропромышленного назначения на основе анализа инвестиционных процессов в аграрном производстве Украины и изучения зарубежного опыта регулирования инновационной деятельности.

Изложение основного материала. В современных условиях предприятия агропромышленного комплекса столкнулись с рядом серьёзных проблем, требующих научно-обоснованных подходов в их решении, где особое значение придаётся вопросам развития инновационной деятельности.

Аксиоматическим следует считать положение, что переход к инновационному развитию АПК возможен только при условии развития реального увеличения инвестиций в основной капитал сельского хозяйства. К сожалению, мы наблюдаем обратное: инвестиции в основной капитал сельского хозяйства в сопоставимых ценах за 1991-2000 гг. сократились с 1,8 млрд. до 496 млн. грн., или примерно в 24

раза, а их доля в общем объеме инвестиций в национальную экономику за это время снизилась с 21,3% в 1990г. до 3,7% в 2000г., то есть в 6 раз.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства Украины, 1990 - 2002 гг. [5, с. 6]

Показатели	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах 1996 года, млн. грн.	11799	1296	978	806	611	560	496	753	880
Доля в структуре инвестиций в основной капитал, %	21,3	8,1	7,8	7,0	5,02	4,6	3,6	4,5	4,8
в т.ч. прямые иностранные инвестиции, млн. долл.	-	18,5	17,2	45,9	59,5	63,3	78,8	79,9	81,4

За период 2003-2008 гг. существенных изменений в структуре инвестиций в основной капитал также не произошло. А доля прямых иностранных инвестиций еще более сократилась с 2,9% до 1,9%.

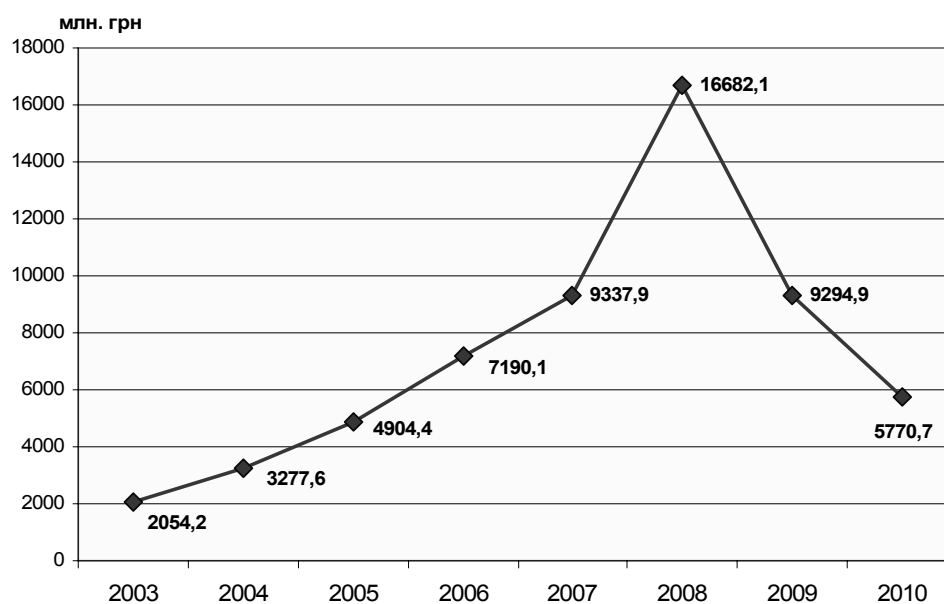


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства Украины, 2003-2010 гг. [3]

Приведенные данные подтверждают, что инвестиционный процесс в отечественном сельском хозяйстве – важнейшей сфере АПК продолжает приходить в упадок, несмотря на некоторое оживление в последние годы. Это говорит о том, что инвестиционная политика государства относительно АПК, и в первую очередь сельского хозяйства, не была направлена на преодоление сложившейся здесь кризисной ситуации и не учитывала реальное состояние

производительных сил аграрной сферы, которое характеризуется в настоящее время как катастрофическое.

По данным Минагрополитики, в агропромышленный комплекс Украины по состоянию на 1 апреля 2010 г., за 18 лет было привлечено \$2,563 млрд. прямых иностранных инвестиций (6,4% общего объема прямых иностранных инвестиций в экономику). Из них вложено \$1788,7 млн. в предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности и \$774,3 млн. в сельскохозяйственные предприятия.

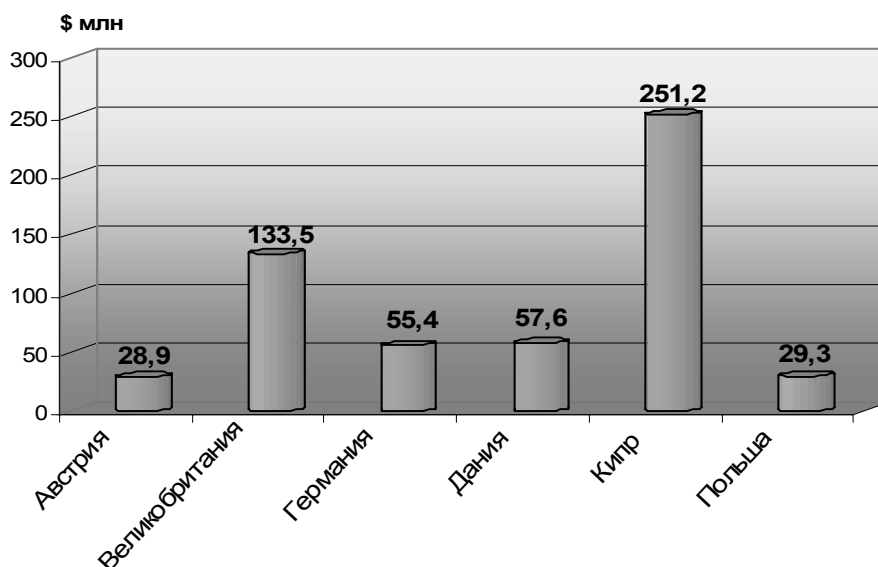


Рис. 2 Прямые иностранные инвестиции в сельское хозяйство в 2010 г. [4]

За I квартал 2010 г. в агропромышленном секторе произошел отток иностранного капитала в размере \$39,1 млн.: \$5,4 млн. в области сельского хозяйства и \$33,7 млн. в пищевой промышленности.

Китай также намерен инвестировать в создание научно-производственного агропарка в Украине, цель которого – обмен новыми технологиями и обобщение аграрных знаний двух стран, изучение спроса и предложения на сельхозпродукцию на международном рынке и строительство базы для агропромышленных предприятий. Кроме того, согласно предварительной договоренности между Украиной и КНР, отобрано 5 проектов, которые предусматривают китайские инвестиции в рамках проекта агропарка: выращивание масличных культур (соя, подсолнечник и др.); завод по производству комбикормов (планируемый объем инвестиций составляет 1,5 млн. долл.); завод по производству ветеринарных медикаментов; завод по переработке масел (планируемый объем производства подсолнечного масла – 5 млн. тонн, рапсового – 2 млн. тонн); и совместные научно-исследовательские работы в сфере биотехнологий и животноводства.

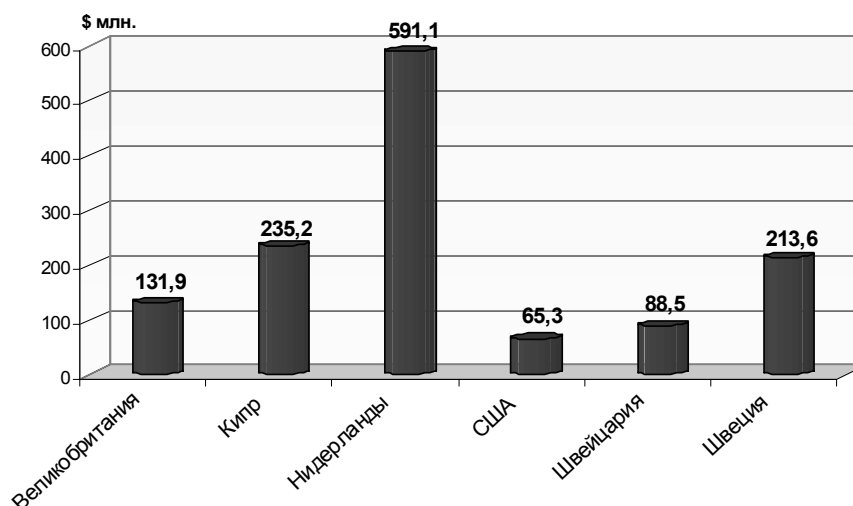


Рис. 3 Прямые иностранные инвестиции в пищевую промышленность в 2010 г [4]

Обеспечить стабильное, конкурентоспособное и устойчивое развитие национального АПК в условиях ускорения глобализационных и интеграционных процессов можно только в том случае, если это развитие будет осуществляться на основе инновационно-инвестиционной модели. Органичное сочетание инновационной и инвестиционной деятельности, вложение все возрастающих объемов денежных средств в современные инновационные технологии и производство инновационных продуктов следует рассматривать в качестве важнейшей предпосылки эффективного функционирования отечественного сельского хозяйства и других отраслей АПК в открытой конкурентной среде. Поэтому проблема надлежащего инвестирования национального и региональных АПК должна решаться не только на принципах самофинансирования, привлечения частного, в том числе и иностранного, капитала, но и с активным участием государства, что подтверждает и опыт многих стран мира. [5, с. 8-10]

Изучение и систематизация обширного материала по механизмам государственного регулирования инновационной деятельности и венчурного предпринимательства за рубежом позволили нам выделить следующие составляющие механизма государственного регулирования рынка инновационных инвестиций агропромышленного назначения [1]:

1. Создание правовых и экономических условий для эффективного функционирования предприятий с целью развития модели мотивации к накоплению и использованию собственного капитала для осуществления процессов инновационных инвестиций путем установления ценового межотраслевого паритета, понижения процентной ставки за кредиты, повышения удельного веса стратегий консервативной и умеренной фискальной политики.

2. Создание платежеспособной среды путем развития спроса на товары посредством увеличения доли заработной платы во внутреннем валовом продукте, увеличения размеров пенсий.

3. Создание условий для привлечения свободных денежных средств населения к инвестированию инновационных проектов путем развития механизмов акционирования, использования средств физических лиц на депозитных счетах в коммерческих банках, то есть путем создания условий для реализации функции денег – «Деньги как средство накопления капитала».

4. Создание условий для использования модели мотивации, сориентированной на инвестиционные источники юридических лиц в Украине путем привлечения их доли к осуществлению инновационно- инвестиционных проектов, а также посредством создания интеграционных комплексов и систем, включая и агропромышленные финансовые группы.

5. Создание условий для развития и использования модели мотивации по использованию инвестиционного иностранного капитала в финансировании инновационных проектов путем улучшения инвестиционного климата на различных уровнях: государства, отрасли, регионов, предприятий, поскольку инвестиционная привлекательность в Украине очень низкая. Однако следует при этом учитывать, что доля собственного инвестирования в общем инвестиционном процессе должна составлять не ниже 80%.

6. Непосредственное государственное финансирование инновационно-инвестиционных проектов путем выделения бюджетных средств на развитие приоритетных отраслей, науки и образования, реализации социально-экономических проектов, программ малого и венчурного бизнеса, участие в совместных проектах как за счет средств централизованного, так и консолидированного бюджетов.

7. Реализация модели мотивации по использованию инвестиционного капитала спонсорских организаций для инновационно-инвестиционного развития АПК.

8. Развитие разнообразной и комплексной системы механизмов регулирования и саморегулирования инновационно-инвестиционного процесса путем развития таких организационных форм как лизинговые, трастовые компании, кредитные общества и т. п.

Выводы. Во-первых, приоритетным направлением экономической политики нашего государства в целом должно быть избранно именно развитие агропромышленного комплекса страны, т.к. для такого решения есть исторические предпосылки, условия и причины. В нашей стране есть в наличии достаточно благоприятные природные условия для развития аграрного производства, и именно аграрный сектор, прежде всего сельское хозяйство, обладает значительным экономическим потенциалом, способствующим развитию не только

самого аграрного производства, но и многих отраслей промышленного производства.

Особенно актуально признание АПК приоритетной отраслью национального хозяйственного комплекса в настоящий момент времени, то есть в условиях обострившихся кризисных явлений в экономической и в общественной жизни нашего государства в целом. Кризис позволил нам сразу определить наиболее уязвимые места нашей экономики (металлургия, химическая промышленность) и увидеть наиболее устойчивую отрасль – АПК, как на региональном та и на общегосударственном уровне.

Во-вторых, ввиду того, что по расчетам института аграрной экономики Украины 1 гривна, вложенная в основную сферу АПК – сельское хозяйство – дает возможность работы 12 гривнам в других отраслях народного хозяйства, считаем, что вкладывать, а именно, инвестировать нужно в основной капитал сельского хозяйства.

В-третьих, в условиях кризиса проблема надлежащего инвестирования национального и региональных АПК должна решаться не только на принципах самофинансирования, привлечения частного, в том числе иностранного, капитала, но и с активным участием государства, что подтверждает опыт многих стран мира. Причем, инвестиции должны быть инновационными, то есть должны вкладываться в современные инновационные технологии и производство инновационных продуктов. По нашему мнению, стимулирование со стороны государства именно инновационного направления инвестиционного процесса в АПК позволит обеспечить стабильное, конкурентоспособное и устойчивое развитие национального АПК в условиях ускорения глобализационных и интеграционных процессов. То есть, на современном этапе наиболее перспективным направлением развития национального АПК в целом и аграрных предприятий, в частности, является их развитие на основе инновационно-инвестиционной модели.

В-четвертых, государственное регулирование инновационно-инвестиционного процесса в АПК Украины на основе системного и комплексного подхода позволит создать действенную систему условий обеспечения инвестиционного климата в агропромышленном комплексе такого уровня, который даст толчок к его качественно новому инновационному развитию. Полагаем, что решить эту проблему можно, путем создания действенного механизма государственного регулирования рынка инновационных инвестиций агропромышленного назначения, основные составляющие элементы которого были обозначены нами в статье.

Перспективы дальнейших исследований. В рамках дальнейших исследований необходимо разработать конкретные научно-практические рекомендации в рамках реализации официально намеченной отраслевой

инвестиционно-инновационной модели развития АПК при высоком уровне ее адаптированности к действующему национальному правовому пространству с учетом соответствующего опыта развитых стран вообще и ЕС в частности.

Литература:

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [електронний ресурс]: Постанова КМ України. – 19.09.07– режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?3800>
2. Зубець М. В., Володін С. А. Механізм реалізації моделі інноваційного провайдингу в системі УААН /Вісник аграрної науки.–2009.– №7.– С. 5-11.
3. Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності [електронний ресурс]/ Держкомстат України. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Сорокопуд В. Інвестиції в АПК України: проблеми, можливості і перспективи [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.apk-inform.com/showart.php?id=94518>
5. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційне розвиток національного АПК: проблеми, напрямки і механізми / В.Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4 -12.
6. Яценко В.М. Формування та реалізація інвестиційно-інноваційного розвитку сільського господарства / В.М.Яценко // Економіка АПК. – 2009.– № 12. – С. 68 -75.

УДК 331.101.38

Павленко О.В.

Безгин К.С.

СИНТЕЗ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МОТИВАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

У статті висвітлено основні фактори мотивації персоналу підприємства, їх вплив на поведінку людини в процесі праці та забезпечення ефективної трудової діяльності персоналу.

The article reviews the main factors of employee motivation, their influence on behavior of the person at work and maintenance of effective staff labor activity are enlightened in this article.

Ключевые слова: мотивы, потребности, индивидуальные ценности, материальные мотивы, нематериальные мотивы.

Постановка проблемы. На сегодняшний день изменения, которые происходят в общественно-политической и экономической жизни Украины, требуют новых подходов к решению проблемы эффективного использования труда персонала путём активизации деятельности сотрудников предприятия. Каждая организация или предприятие ставят перед собой цель, реализация

которой возможна при условии заинтересованности всего трудового коллектива в конечных результатах. При отсутствии коллективной заинтересованности, расхождения интересов владельцев, руководителей и рядовых работников предприятие будет чрезвычайно уязвимым к изменениям внешней среды, поскольку основы его внутренней среды - работники, человеческий капитал, лишённые монолитности, не имеют общего мотива и объединяющей идеи.

Анализ последних исследований и публикаций. Несмотря на значительное количество современных научных трудов, на сегодняшний день недостаточно исследованы отдельные аспекты мотивации труда. Проблемы мотивации труда исследовались многими зарубежными и отечественными учёными, а именно: Л. Червинской, Л. Орбан-Лембриком, И. Кравчуком, Т. Жуковской, Д. Богиней, П. Друкером, Э. Мэйо и другими.

Неразрешённые части общей проблемы. Возникает объективная необходимость создания научно обоснованного механизма мотивации труда персонала предприятий, то есть возможности с помощью действенных рычагов и стимулов повысить заинтересованность работников продуктивно и качественно работать, способствовать подъёму их конкурентоспособности, обеспечить качественное обновление трудового менталитета [1, с. 271].

Цель исследования. Целью статьи является определение особенностей процесса формирования мотивации трудовой деятельности и разработка на базе системного подхода основных направлений и практических рекомендаций в аспекте создания мотивационного механизма, его эффективное развитие, которое бы соответствовало приоритетам формирования социально-ориентированной рыночной экономики.

Изложение основного материала. В отечественной и мировой практике накоплено большое количество способов влияния на мотивацию конкретного человека, к тому же количество их постоянно увеличивается. Необходимо отметить, что способы обеспечения эффективного влияния на мотивацию трудовой деятельности не являются постоянными. Более того, тот самый фактор, который сегодня мотивирует конкретного человека к эффективному труду, с течением времени может содействовать снижению мотивационных установок. Мотивы, потребности и ценности индивидуальны, они не могут быть абсолютно идентичными для определённой социальной группы или для всех сотрудников предприятия, поэтому необходимо правильно определять и использовать индивидуальные мотивы и потребности сотрудника. Термин «мотивация» служит родовым понятием для обозначения всей совокупности факторов, направляющих поведение на удовлетворение потребностей [2, с. 75]. В известной степени в основе мотивации лежат потребности, которые проявляются, когда человек ощущает недостаток чего-либо. Мотивация предполагает вознаграждение. Под ним подразумевается все то, что человек считает ценным для себя [2, с. 75].

Система мотивации персонала является одной из важных составляющих как системы управления персоналом в организации, так и системы безопасности предпринимательской деятельности. Правильная система мотивации позволяет не только активизировать потенциал человека в направлении достижения цели, но и приносит удовлетворение сотруднику от процесса труда через реализацию его потребностей и обеспечивает безопасные условия деятельности всего предприятия.

Формирование оптимального комплекса факторов является самым сложным заданием, которое решает служба управления трудовыми ресурсами. Анализ последних публикаций позволяет предположить, что некоторые потребности требуют своего немедленного удовлетворения, а другие находятся в "ожидании". Второстепенные находятся в состоянии ожидания и, в случае удовлетворения доминирующим, или при других обстоятельствах, сами могут стать доминантными, могут трансформироваться в другие [5, с. 213].

Для применения системного подхода к организации мотивирования персонала были выделены три базовых направления: материальное и нефинансовое, индивидуально-социальное мотивирование и морально-статусное стимулирование. На основе данной группировки разработаны две системные модели управления персоналом с помощью рычагов мотивации, внедрение которых будет способствовать повышению эффективности работы на разных уровнях. Исходя из сложной экономической ситуации в стране, материальное поощрение как мотивационный фактор играет решающую роль для работника любого уровня (рис.1).



Рис. 1. Материальная и нефинансовая мотивация [3, с. 64]

Как правило, управленцы всех уровней, работающие на договорной основе, за успешное выполнение заданий получают вознаграждение, размер которого зависит от доходности предприятия. Важнейшими элементами побуждения к эффективному труду выступают заработная плата, начисление бонусов, премий, отмена штрафов за незначительные нарушения, дополнительные выплаты к дню рождения или праздничных дней, подарки и т.д. Однако очевидно отсутствие прямой связи между трансформацией форм собственности и заинтересованностью и эффективностью работы персонала, прежде всего управленцев нижнего звеньев. Проблему изменения социально-культурных установок следует решать путем совершенствования системы материального мотивирования.

Не менее важным фактором является нематериальная мотивация, в приведенной модели разделенная на два направления (рис.2). Индивидуально-социальное мотивирование включает в себя: гарантию занятости каждого работника, обеспечение общения и социального развития; удовлетворение эстетических и культурных запросов, создание условий для творчества в процессе труда, рост профессионального мастерства и должностного продвижения, обеспечение потребности в обмене информацией, опытом; бесплатный отдых во время отпуска и другое [3, с. 63].

Важное значение имеет морально-статусное стимулирование, составляющими которого является: самостоятельное принятие компетентных решений, создание атмосферы доверия между руководителем предприятия и управленцами низшего уровня; справедливая оценка со стороны руководства результатов работы; формирование положительного имиджа предприятия, создание условий для осознания каждым работником собственной значимости и причастности в формировании уверенности в будущем [3, с. 65].

Приведенный перечень направлений мотивирования не является исчерпывающим, но он дает представление о материальных и социально-психологических потребностях и стимулах управленческих работников как внешне необходимых, объединяет интересы и мотивы человека как общественного существа и предприятия как социальной организации. Собственники или руководители предприятия, исходя из конкретной ситуации, будут искать оптимальную комбинацию мер, реализация которой обусловит повышение эффективности управленческой деятельности, рост удовлетворенности от работы и от предприятия-работодателя [4, с. 90].



Рис. 2. Нематериальная мотивация работников [3, с. 64]

Мотивация труда управленческого персонала ориентирована на дополнительные вложения в человеческие ресурсы, которые являются долгосрочным фактором экономического роста. От эффективной деятельности руководителя предприятия, руководителей низшего уровня зависят правильно принятые решения, реакция на изменения внешней среды, своевременная мобилизация трудового коллектива на реализацию новых целей и задач. Мотивы творческой, активной деятельности управленческого аппарата заключаются не только в высокой заработной плате, возможности реализовать себя и совершенствоваться как профессионал. Однако внутренняя конкуренция, свободное перемещение товаров и услуг как следствие глобализационных процессов требуют от менеджеров всех уровней новых методов работы и новых личностных качеств, которые могут развиваться и определяться действенной системой мотивационного управления:

в процессе разработки мотивационных мероприятий необходимо соблюдать индивидуальный подход, определять личные мотивы и потребности каждого работника аппарата управления на основе диагностики мотивационных факторов;

распределять управленческий персонал на отдельные группы, принимая за основу разделения критерий участия и активности в жизни предприятия и тем самым не допускать деморализующее влияние отрицательно настроенных работников;

осуществлять дифференцированный подход к выбору методов мотивации руководителей высшего звена и управленцев среднего уровня;

постоянно учитывать превентивное значение материального поощрения, для чего обеспечить рост доходов руководителя предприятия и управленческого персонала пропорционально их вкладу в общий доход; выработать механизм привлечения руководителя на долговременный период к участию в собственности;

весомым дополнением к материальному поощрению должны служить методы нефинансового мотивирования (ценные подарки, оздоровление и отдых за счет фирмы, корпоративные вечеринки и т.д.);

современный менеджер, чтобы вывести предприятие в лидеры, должен умело использовать опыт отечественного управления и ведущих мировых сетевых компаний, внедрять интуитивный подход в процессе принятия решений, применять креативные модели управления, основанных на взаимодействии и партнерстве;

инициируя трансформационные процессы на предприятии, лидер-руководитель должен создать рабочую группу единомышленников, которая будет способна вести за собой весь трудовой коллектив.

Интуитивно опираясь на современный опыт и ориентируясь на постоянные изменения, руководитель будет способен установить с ближайшим окружением управленцев такую систему связей, которая базировалась бы на доверии и ориентированности на результат.

Выводы. Таким образом, понятие мотивации труда персонала предприятия следует понимать как двоякий процесс, который, с одной стороны, охватывает внутриличностное самостоятельное формирование мотива как основы для трудового поведения каждого работника, а с другой, допускает внешнеорганизованный процесс создания (активизации) внутреннего побуждения работников к действиям для достижения целей организации в пределах должностных полномочий сотрудников и согласно плану деятельности предприятия. Систему трудовой мотивации можно рассматривать как действенный инструмент, позволяющий, с одной стороны, на основе управляющего воздействия, на ценностные факторы побуждать и стимулировать работников развивать свой интеллектуальный и трудовой потенциал, а с другой -

способствовать инновационному преобразованию организации через мотивацию развития персонала [4, с. 90].

Перспективы дальнейших исследований. В дальнейших исследованиях автор планирует разработать современную мотивационную систему управления с использованием предложенных

Литература:

1. Живко З.Б. Проблематика матеріальної мотивації праці в сучасному менеджменті підприємства // Вісник Львівського національного університету//. – 2009. – №39. – С. 271-278
2. Менеджмент организаций: теория и практика: Учебное пособие. Коллектив авторов. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 271 с.
3. Юкіш В.В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління // Підприємництво і менеджмент // – 2010. - №3. – С. 62 – 67.
4. Живко З.Б. Механізм мотивування та моделі мотивації персоналу на вугледобувних підприємствах // //.. – 2010. – №1. – С. 86 – 91
5. Колодійчук А.В. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві // Науковий вісник НЛТУ України// – 2010. – № 20(5) – С. 211 – 216.

УДК 330.111.6

Петрова М. А.

Безгин К. С.

РЕЙДЕРСТВО В УКРАИНЕ: СУЩНОСТЬ И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ

У статті розкрито сутність та основні чинники рейдерства, визначено масштаби та рівень рейдерства в Україні, а також основні засоби захоплення і поглинання підприємств та головні негативні наслідки рейдерства, визначено основні шляхи подолання рейдерства в Україні.

The essence and basic factors of raidership exposed, the scale and rate of raidership in Ukraine determined, the means of take-overs and acquisitions and negative consequences of raidership defined, the basic ways of overcoming raidership in Ukraine developed.

Ключевые слова: рейдер, рейдерство, рейдерский захват.

Постановка проблемы. Характерной чертой современного развития мировой экономики является распространение процессов слияния и поглощения организаций, как важных факторов повышения конкурентоспособности. Однако, несмотря на положительные аспекты слияний и поглощений, в Украине получил распространение силовой захват собственности, который не только угрожает

развитию экономики страны и приводит к коллапсу правовой системы, а и делает затруднительным существование и развитие частного среднего и малого бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты проблемы рейдерства исследовались в работах Д. Зеркалова, И. Туника, В. Полякова, М. Лавриновича, М. Соколова, О. Беликова, Л. Нечипоренко, З. Варналия, И. Мазур и других.

Неразрешенные части общей проблемы. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо дальнейшее исследование указанной проблемы, в связи с тем, что в Украине борьба с рейдерством является малоэффективной.

Цель исследования. Целью данной статьи является исследование феномена рейдерства, а также разработка научно-практических рекомендаций относительно противодействия данному явлению.

Изложение основного материала. Через негативные процессы незаконного присвоения бизнеса (рейдерство) прошла экономика почти всех развитых стран мира, не являются исключением и развивающиеся страны.

Рейдерство как понятие возникло в Великобритании, и, в начале, этим термином обозначали набеги морских пиратов (рейдеров), которые самостоятельно выполняли боевые задания, в том числе захватывали и грабили торговые корабли других стран.

В экономической сфере рейдерство появилось в начале прошлого столетия в США, когда вместо гангстерских методов присвоения начали использовать новые схемы захвата частной собственности других лиц и организаций. Новые бизнесмены, за которыми закрепилось название «бизнес-гангстера» или «рейдеры», использовали слабые места в правовых процедурах открытия организаций, замены их собственников, недостатки и невнимательность в работе с учредительными документами и обращением акций. Однако, в США рейдерство как массовое явление достаточно быстро вытеснили из бизнеса путем принятия специальных антирейдерских законов, объединению законопослушных бизнесменов в отраслевые ассоциации и гражданские организации.

Следующий этап рейдерства начался в постсоветском пространстве. В конце 90-х гг. XX в. он заменил собой так называемое «силовое предпринимательство» (криминальный рэкет предпринимателей), и возникли десятки формальных и неформальных групп для которых захват бизнеса стал главной целью деятельности. Предприятия в то время находились в состоянии глубокого кризиса и стагнации, что открывало широкие, по сути – неограниченные возможности для их захвата такими группами.

В Украине же рейдерство возникло сравнительно недавно – в начале 2000-х гг. Когда захватывали небольшие предприятия на периферии, никого – ни власть, ни работодателей, ни средства массовой информации – это не интересовало, и

потому данные процессы происходили за пределами государственного и гражданского контроля. Однако постепенно рейдерство приобретало все больший размах, и в 2005-2008 гг. количество таких атак значительно возросло. Так, по экспертным подсчетам, в 2004 г. таких нападений насчитывалось 4-5 в год, а в 2008 г. – более 2500 [1, с. 62-63].

В настоящее время, рейдерство в Украине приобрело системный характер: в стране действует около 40-50 специализированных рейдерских групп, которые осуществляют в среднем до 3000 захватов в год. Годовые объемы рейдерского перераспределения собственности, по различным экспертным данным, - от 2 до 3 млрд. долл. США. Результативность рейдерских атак составляет более 90 %, а среднестатистическая норма прибыли рейдера в Украине – около 1000 %. По оценке Антирейдерского союза предпринимателей Украины наиболее известными центрами рейдерства являются Днепропетровск и Киев, а также Одесская область [1, с. 63].

Таким образом, рейдерство (англ. *Reider* – набег) – это силовое поглощение, перехват оперативного управления или собственности предприятия, осуществляемое за пределами действующего законодательства, целью которого, как правило, является перераспределение чужой недвижимости, которое приносит значительные прибыли захватчикам.

Следует отметить, что недружественные поглощения в украинских условиях в большинстве случаев сводятся к силовым захватам предприятий под прикрытием законных или псевдозаконных оснований. Такая практика была заимствована у Российской Федерации, где рейдерские захваты распространены более широко и отработаны до мелочей.

В свою очередь, рейдеры – это те, кто пытается приобрести компанию против воли ее собственников. Рейдерами могут быть:

- отдельные лица, которые используют коррумпированность определенных структур власти и управления и стремятся завладеть чужим жильем и другой собственностью;

- специальные фирмы или группы людей, которые объединились с целью профессионального осуществления рейдерства, в том числе группы, которые специализируются на захвате земель, квартир, предприятий, акций и т. д.;

- отраслевые холдинги, которые стремятся к устранению конкурентов в своей сфере путем их поглощения;

- большие холдинги и финансово-промышленные группы, которые находятся, как правило, в больших городах, и владеют большими ресурсами и возможностями;

- недобросовестные руководители, которые имеют доступ к особо важным для компании документам, схемам руководства, и активам;

- партнеры по бизнесу или мелкие акционеры и др. [2, с.130-131].

Проанализировав негативные факторы, которые провоцируют незаконное присвоение имущества и финансов, основные причины и первоисточники распространения рейдерства в Украине, представим природу его возникновения следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Природа и первопричины возникновения рейдерства в Украине

Среди указанных причин существенное значение имеют пробелы в законодательстве, которые настолько огромны, что возникает большой соблазн ими воспользоваться. Это иногда заманивает, в условиях неконтролируемости, в Украину и российских рейдеров. Следует отметить, что в Российской Федерации проблема рейдерства определена государством и прекращается на законодательном уровне. Украина же живет, как свидетельствуют факты, инертно – не отстаивает национальных интересов. Процедуры банкротства далеко не совершенны, идея усиления функций арбитражных судов отложена на неопределенный срок. В силу этих и других причин местные органы власти не могут защитить предприятие. При этих обстоятельствах единственный выход – внедрение в систему международных стандартов и защищать предприятия самостоятельно – является малоэффективным [3, с. 15-16].

Для определения путей преодоления рейдерства и способов защиты предприятий от данного явления, прежде всего, необходимо определить основные способы захватов предприятий и их последствия.

Распространенный в Украине рейдерский захват предприятий направлен на неравномерное завладение собственностью (имущественными правами на собственность) предприятия: денежными средствами; техникой; продукцией предприятия; занятыми предприятиями территориями; зданиями и сооружениями; средствами производства; бизнесом в целом и т. д.

Существует определенная методика рейдерских операций, в частности, на практике используются аналоги типичных действий по захвату предприятий и типичная последовательность (шаги) действий рейдеров [2, с. 131].

Существуют следующие основные методы захвата предприятий:

1. Поглощение через акционерный капитал – возможно в случае его значительного «распыления» или слабого контроля. Все начинается с активной скупки через инвестиционные компании ценных бумаг предприятия у миноритариев и собственников небольших пакетов с целью получения возможности участвовать в собраниях акционеров и требовать предоставления финансовой документации. Постепенно рейдеры овладевают блокирующим (более 25 %), а потом и контрольным пакетом акций – более 51 % (впрочем, исходя из практики, вполне достаточно 35-40 %). Причем зачастую рейдеры де-факто не скупают акции, получая их путем жульничества, шантажа, угроз и других методов давления. А де-юре – отражается либо как честное приобретение, либо – переданное по доверенности право на голосование от имени собственника.

2. Поглощение через институт банкротства. Здесь главное – контроль над арбитражным управляющим, человеком, который будет производить экспертную оценку активов, управляющим санацией. Просроченные долговые обязательства предприятия скупаются с дисконтом, после чего путем консолидации выставляется единый счет с требованием оплаты. Неоплата является основанием для возбуждения в судебном порядке производства по делу о признании предприятия неплатежеспособным и объявлении его банкротом. После решения суда начинается конкурсный процесс, в ходе которого формируется ликвидационная масса для обеспечения требований кредиторов. Даже если предприятие стремится удовлетворить требования кредиторов, арбитражный управляющий (подкупленный рейдерами) совместно с комитетом кредиторов продолжает процедуру банкротства.

3. Осуществление давления на руководство предприятия – получив взятку или в следствие угроз, шантажа руководитель фальсифицирует данные о выявлении трудностей для предприятия, закупает материалы по завышенным ценам, заключает невыгодные контракты, берет кредиты под завышенный процент и пр. Цель рейдеров – обесценивание акций.

4. Оспаривание итогов приватизации (в качестве рейдера часто выступает само государство, в результате чего любые средства защиты со стороны частного бизнеса бесполезны) [4, с. 14-15].

Главными негативными последствиями рейдерства в Украине являются: негативное влияние на предпринимательский климат; дестабилизация работы отечественных предприятий; разрушение трудовых коллективов и социальные конфликты; формирование неблагоприятного инвестиционного климата и международного имиджа страны в целом [2, с. 133].

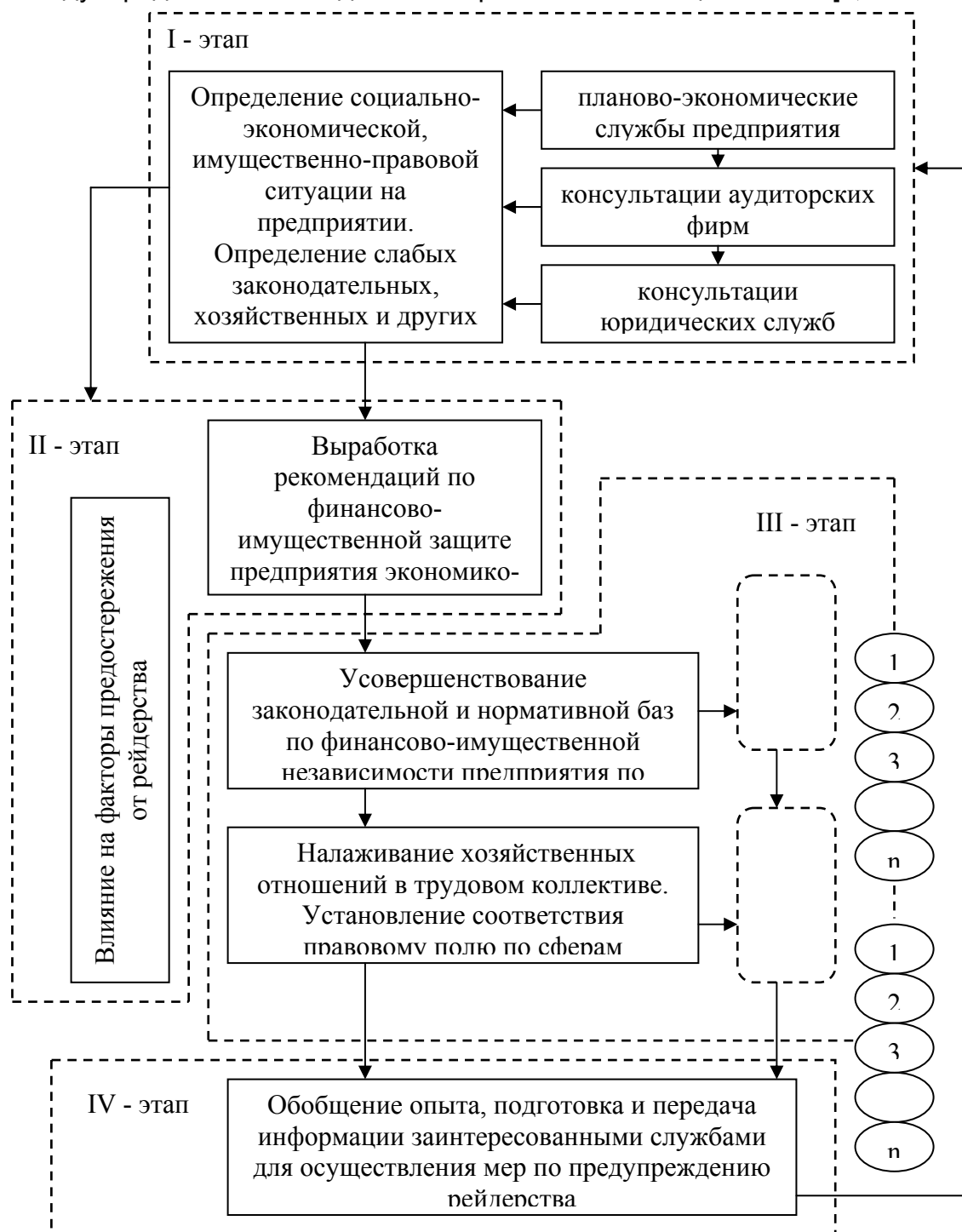


Рис. 2. Схема противодействия рейдерству в условиях предприятия

Наиболее общую схему противодействия рейдерству в условиях предприятия представим на рис. 2 [3, с. 17].

Способы преодоления рейдерства можно свести к следующему:

1. Государство должно выступать на стороне собственника и применять действенные, реальные инструменты по защите прав собственности.

2. Прозрачность и эффективность деятельности субъектов хозяйствования, которые могут сделать предприятие фактически неуязвимым к рейдерам. Необходимо отметить, что чаще всего «пострадавшими» являются те, которые ведут свой бизнес не совсем по правилам, в следствие чего боятся обращаться к правоохранительным органам.

3. Предоставить Межведомственной комиссии по вопросам противодействия незаконным захватам предприятий при Кабинете Министров Украины статус Государственной комиссии (комитета) по делам борьбы с рейдерством при участии представителей Правительства, Совета национальной безопасности и обороны Украины, Секретариата Президента Украины, правоохранительных органов, Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку и наделить ее соответствующими полномочиями. В состав Государственной комиссии с целью обеспечения прозрачности и действенности работы данного органа ввести представителей Антирейдерского союза предпринимателей Украины, Европейской бизнес-ассоциации (ЕБА), Торгово-промышленной палаты Украины, Американской торговой палаты в Украине (АСС).

4. Инициировать прокурорские проверки независимыми следователями Генеральной прокуратуры Украины всех решений, вынесенных в пользу рейдеров украинскими судами.

5. Создать реестр рейдерских судебных решений и внести на рассмотрение Высшего совета юстиции личные дела судей, которые их постановили.

6. Необходимо внести соответствующие изменения и дополнения в действующее законодательство.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время в Украине рейдерство действительно является чрезвычайно актуальной проблемой, которая приобретает статус угрозы национальной безопасности Украины. Из-за нестабильности, коррумпированности государственных органов, пробелов в законодательстве, несформированных институтов прав собственности такой феномен в Украине не только возникает, но и набирает высоких темпов роста, а также является инструментом перераспределения собственности и личных интересов.

Борьба с рейдерством должна носить комплексный характер. В вопросе противодействия рейдерству должны объединиться власть, парламент, бизнес, общественность. Только таким образом можно значительно сократить количество рейдерских захватов в Украине. Главным антирейдерским фактором должно стать

формирование «правил игры» и условий равноправной конкуренции, в которых государство и власть первыми должны демонстрировать принцип верховенства права.

Перспективы дальнейших исследований. В рамках дальнейших исследований необходимо разработать конкретные научно-практические рекомендации по использованию методов защиты предприятий от рейдерских захватов.

Литература:

1. Чунаєв О. Аналіз рейдерства в Україні: неупереджений погляд // Народний депутат. – 2009. - № 1/2. – С. 62-67.
2. Варналій З. С., Мазур І. І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання // Стратегічні пріоритети. – 2007. - № 2. – С. 129-136.
3. Андрушків Б. М., Кирич Н. Б., Малюта Л. Я. Про проблеми рейдерства в Україні з позицій науки // Економіка та держава. – 2008. - № 2. – С. 15-18.
4. Потемкин А. Недружественное поглощение предприятий // Генеральный директор. – 2007. - № 3. – С. 12-17.

УДК 005.6:006.83

Петровская Н.Р.
Александров И.А.

НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Стаття присвячена проблемам якості, її оцінці та підвищенню за допомогою використання заходів щодо удосконалення системи управління якістю на підприємстві.

This article is devoted to the problem of quality, estimations and increasing quality by means of introduction action on improvement management system by quality on enterprise.

Ключевые слова: качество, продукция, система, управление.

Постановка проблемы. Присоединение Украины к ВТО требует решения ряда проблем, связанных с повышением качества. В этих условиях украинские предприятия часто проявляют себя как неконкурентные экономические субъекты, что является последствием не обеспечения качества на основе создания эффективных систем управления качеством (далее СМК) на предприятиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы качества рассматриваются в трудах таких отечественных и зарубежных ученых-экономистов как И.А. Александрова [1], А.Ф. Бурук, Р.А.Фатхутдинова [2], И.И. Чайки [3], Н.Я. Янковского [4], К.Р. Исикавой, Л.Н. Качалиной [5], П.Я. Калита [6], М. Портер, Дж. Джуран и других.

Неразрешенные части общей проблемы. Само понятие качество является общефилософской категорией. Оно охватывает как физическую, техническую, так и моральную стороны объекта. Поэтому в силу субъективизма самого понятия качества, разнообразия товаров и потребительских ожиданий трудно математически точно рассчитать уровень качества и дать ему неоспоримую оценку, что обуславливает отсутствие единого универсального метода оценки качества для всех групп товаров.

Цель исследования. Целью данной статьи является анализ и оценка уровня качества продукции, разработка мероприятий по усовершенствованию СМК на ОАО «Красногоровский огнеупорный завод» (далее ОАО «КрОЗ»),

Изложение основного материала. Проблема обеспечения качества существовала на всех этапах существования человечества. Она отражает исторический процесс повышения эффективности человеческого труда, развития НТП, в той или иной форме проявляется во всех общественно-экономических формациях. В настоящее время проблеме качества продукции уделяется особое внимание, так как это связано с обеспечением конкурентоспособности продукции.

Эволюция этого понятия приведена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика определений понятия качества [5, с.13]

Автор	Формулировка определений качества
Аристотель (III век до н.э.)	Различие между предметами; дифференциация по признаку «хороший — плохой»
Гегель (XIX век н.э.)	Качество есть в первую очередь тождественная с бытием определенность, так что нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество
Шухарт (1931 год)	Качество имеет два аспекта: объективные физические характеристики и субъективную сторону (насколько вещь «хороша»)
К. Исикова(1950 год)	Свойство, реально удовлетворяющее потребителей
Дж. Джуран (1979 год)	Пригодность для использования (соответствие назначению). Субъективная сторона — степень удовлетворения потребителя (для реализации качества производитель должен знать требования потребителя и сделать свою продукцию такой, чтобы она удовлетворяла эти потребности)
ГОСТ 15467-79 Международный стандарт ISO 8402- 86 (1979 год)	Совокупность свойств и характеристик продукции или услуги, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности Качество продукции — совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением.
Международный стандарт ISO 9000 (2000 год)	Совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности

Продукт труда, созданный в процессе производства, до реализации потребителю обладает только потенциальным качеством, без доказательства наличия потребительской стоимости. Утверждают, что фактическое значение полезного эффекта (действительная способность товара удовлетворять конкретную потребность) составляет 40-70% его потенциальной способности. На практике экономически нецелесообразно достигать 100% использования потребительских свойств, так как в этом случае происходит разунификация товаров и повышение издержек производства. [3, С.15] Экономически целесообразным уровнем использования потребительских свойств, например, огнеупорной продукции является величина, находящаяся в пределах 0,7-0,9.[5, с.198]

Показателем качества продукции является количественная характеристика экономических, технических и других свойств и показателей. [4, с.276] *Номенклатура показателей* содержит пять групп: показатели назначения, показатели надежности, показатели экономного использования ресурсов, показатели ограничения вредных влияний, показатели стандартизации.

Выбор номенклатуры показателей имеет важное значение, поскольку каждый вид продукции имеет специфические характеристики. С точки зрения обеспечения информационной эффективности для оценивания выбирается минимальное, но достаточное количество показателей, которые характеризуют наиболее значащие свойства продукции согласно ее назначению. (Рис. 1.).

Для оценки технического уровня качества исследуемый образец продукции сравнивают с базовым образцом или образцом конкурента. К группе аналогов включаются лишь образцы, которые по классификационным показателям и ограничениям отвечают оцениваемым образцам ($\pm 10\%$). Из группы аналогов выбирается *базовый образец*, имеющий наилучший, то есть идеальные параметры.

Абсолютные значения показателей обеспечивают условия сравнимости качества продукции. Поэтому используют *относительные показатели* q_i — результаты сравнения значений показателей оцениваемого образца продукции с показателями базового образца: .[5, с.281]

$$q_{ж} = \frac{k_i}{k_{b_i}} (1)$$

$$q_{н} = \frac{k_{b_i}}{k_i} (2)$$

где $q_{ж(н)}$ -желательные оценочные показатели; $q_{н}$ - нежелательные оценочные показатели; k_i — показатель оцениваемого образца; k_{b_i} , — показатель базового образца; $i = 1$

Показатели качества изделия															
Производственная группа							Потребительская группа								
назначения	технологичности					патентно-правовые показатели	надежности				эргономичности	эстетические	экологические	безопасности	Прочие показатели
	трудоемкости изготовления	трудоемкости подготовки изделия к функционированию	материалоемкость	стандартизация и унификация	прочие показатели		долговечности	безотказности	сохраняемости	ремонтпригодности					
Экономические	капиталовложения в производство изделия					Экономические	капиталовложения, связанные с эксплуатацией изделия								
	себестоимость и оптовая цена изделия						себестоимость единицы работы (продукции), выполняемой изделием								
	рентабельность						производительность труда								

Рис. 1. Группировка показателей качества изделия [4, с. 121]

В результате сравнения продукция относится к одной из трех *градаций*: "П"-превышает базовый образец (все $q_i > 1$); "С" - соответствует (все $q_i = 1$); "У"—уступает базовому образцу (все $q_i < 1$).

Такой дифференциальный метод оценивания качества продукции используется крайне редко. По обыкновению, по одним показателям оцениваемый образец превосходит базовый, по другим — отвечает, по третьим — уступает. *Комплексной* оценкой является *уровень качества продукции* — относительная характеристика, полученная путем сопоставления некоторой совокупности показателей качества изделий рассматриваемого типа с соответствующей совокупностью базовых показателей [2, с. 49]:

$$Q = \sum_{j=1}^n q_j a_j \quad (3)$$

где a_j — коэффициенты весомости; n — номенклатура показателей

Коэффициенты весомости характеризуют важность показателей в комплексе потребительских свойств продукции. Группа экспертов $j = [1, m]$ оценивает показатели $i = [1, n]$ и присваивает каждому показателю балл B_{ij} . Все показатели оцениваются всеми экспертами суммой баллов $\sum_{j=1}^m B_{ij}$. Все показатели у всех

экспертов набирают сумму баллов $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m B_{ij}$. Тогда коэффициент весомости i -го показателя состоит:

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^m B_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m B_{ij}} \quad (4)$$

Качество отдельных видов продукции устанавливается путем сравнения их качественных показателей с нормами ГОСТа и образцами основного конкурента ОАО «Запорожский огнеупорный завод» (ОАО «ЗОЗ»). Оценка качества алюмосиликатных изделий, а именно лигносульфонатов технических порошкообразных марки ТУ 2455-002-00281039-00 осуществляется данным таблицы 2.

Таблица 2

Основные характеристики «ТУ 2455-002-00281039-00»

Качественные показатели	По ГОСТу		По предприятиям	
	высший сорт	первый сорт	ОАО «КрОЗ»	ОАО «ЗОЗ»
1. Внешний вид	мучнистый порошок от светло-коричневого до темно-коричневого		мучнистый порошок	мучнистый порошок
2. Цвет			светло-коричневый	темно-коричневый
3. Массовая доля редуцирующих веществ к массе сухих веществ, % - не более	10,0	18,0	6,9	5,8
4. Массовая доля золы к массе сухих веществ, %, не более	18,0	23,0	13,1	12,8
5. Массовая доля влаги, %, не более	4	8	3,6	3,1
6. Концентрация ионов водорода раствора ЛСТП ед. РН, не менее	4,5	4,5	5	6,2
7. Предел прочности при растяжении высушенных образцов Мпа (кгс/см ²), не менее	0,69 (7,0)	0,54 (5,5)	0,8	0,93

Видно, что данная продукция обоих предприятий соответствует нормам ГОСТа. Для применения дифференциального метода оценки качества предлагается разбить показатели, рассматриваемые в таблице 2 на желательные и нежелательные (3,4,5 - нежелательные, 6,7 – желательные). Используем формулы (1) и (2).

$$q_{1,2}=1; q_3= 10/6,9=1,45; \text{аналогично } q_4=1,37; q_5=1,11; q_6=1,11; q_7=1,15.$$

Аналогично устанавливается уровень качества этой продукции ОАО «ЗОЗ»:

$$q_{1,2}=1; q_3=1,72; q_4=1,4; q_5=1,11; q_6= 1,37; q_7=1,35$$

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ

Поскольку в обоих случаях $q_i > 1$, можно сделать вывод, что продукция как ОАО «КрОЗ», так и ОАО «ЗОЗ» соответствует качеству, при превышении качества продукции ОАО «ЗОЗ».

Применение метода экспертных оценок осуществлено путем создания экспертной комиссии из 5 экспертов ($j=[1;5]$), которые по 7-бальной шкале оценивают все показатели качества ($i=1;7$). Определим суммы рангов каждого из объектов экспертной комиссии. Результаты расчетов приведены в таблице 3.

Обобщенные экспертные оценки качества продукции определяются с помощью формулы (4):

$$a_1=21/140=0,15; a_2=15/140=0,11; a_3=9/140=0,06; a_4=28/140=0,2; \\ a_5=7/140=0,05; a_6=25/140=0,18; a_7=21/140=0,15.$$

Проверка согласованности экспертов и целесообразности применения этого метода выполняется при помощи коэффициента конкордации (W) и χ^2 -критерия Пирсона (χ^2):

$$W = \frac{\sigma_{\text{ср}}^2}{\sigma_{\text{max}}^2} = \frac{\sum_{i=1}^m [a_i - \frac{1}{2}n \times (m+1)]^2}{\frac{1}{12}n^2 \times m \times (m^2 - 1)} \quad (5)$$

Где $\sigma_{\text{ср}}^2$ – фактическая дисперсия, σ_{max}^2 – итоговая дисперсия, a_i – суммарная оценка, полученная i -м объектом, m – количество оцениваемых объектов, n – количество оценивающих экспертов.

При согласованности экспертов $W=[0;1]$, и чем ближе полученное значение к 1, тем выше согласованность экспертов.

$$\chi^2 = W \times n \times (m - 1) \quad (6)$$

Таблица 3

Оценка согласованности экспертной комиссии

Оцениваемые показатели	Экспертные оценки					Σ баллов, a_i	$(a_i - 1/2n(m+1))^2$
	j_1	j_2	j_3	j_4	j_5		
i_1	4	6	4	4	3	21	1
i_2	3	3	2	3	4	15	25
i_3	2	2	1	2	2	9	121
i_4	6	5	6	5	6	28	64
i_5	1	1	3	1	1	7	169
i_6	5	4	5	6	5	25	25
i_7	7	7	7	7	7	35	225
Фактическая дисперсия, $\sigma_{\text{ср}}^2$							630
Итоговая дисперсия, σ_{max}^2							700
Коэффициент конкордации, W							0,9
Критерий Пирсона, χ^2							27

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ

Итак, коэффициент конкордации $W=0,9$, что свидетельствует о высоком уровне согласованности экспертов. Критерий Пирсона $\chi^2=27>13,87$, то есть больше табличного значения, что так же подтверждает согласованность экспертов и подтверждает возможность применения метода экспертных оценок для определения весомости показателей качества продукции.

Рассчитаем общий уровень качества продукции ОАО «КрОЗ» и ОАО «ЗОЗ», используя формулу (1.3):

$$Q_{\text{ОАО«КрОЗ»}} = 1 \cdot 0,15 + 1 \cdot 0,11 + 1,45 \cdot 0,06 + 1,37 \cdot 0,2 + 1,11 \cdot 0,05 + 1,11 \cdot 0,18 + 1,15 \cdot 0,15 = 1,0488 > 1;$$

$$Q_{\text{ОАО«ЗОЗ»}} = 1 \cdot 0,15 + 1 \cdot 0,11 + 1,72 \cdot 0,06 + 1,4 \cdot 0,2 + 1,11 \cdot 0,05 + 1,37 \cdot 0,18 + 1,35 \cdot 0,15 = 1,7 > 1,1478.$$

Значение Q превышает 1, что свидетельствует о соответствии уровень качества лигносульфонатов технических порошкообразных ТУ 2455-002-00281039-00 норме ГОСТа

Для эффективного управления качеством на предприятиях должны создаваться системы качества. **Система качества** – это совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством. [7] Масштабы системы качества должны соответствовать целям и политики.

Государственное регулирование качества продукции реализуется обязательной сертификацией на *безопасность, экологичность, соответствие (взаимозаменяемость)*.

На основе анализа СМК в ОАО «КрОЗ» установим ее преимущества и недостатки.

Таблица 4

Преимущества и недостатки СМК на ОАО «КрОЗ»

Преимущества	Недостатки
1) простота системы при использовании экспертного метода оценки качества; 2) данная системы не требует дополнительных материальных и трудовых затрат; 3) осуществление ступенчатого контроля за соблюдением технологии	1) отсутствие специализированного отдела управления контроля качества и системы управления качеством; 2) еехническое качество отдельных единиц продукции проверяется путем сравнения их качественных показателей с нормами и базовыми образцами, но не анализируются и не сравниваются показатели качества с данными предприятий-конкурентов и зарубежных предприятий, что не дает полной картины позиции предприятия в конкурентной борьбе; 3) внутренние аудиты направлены лишь на качество продукции, не охватывая организационные аспекты СМК; 4) отсутствие современных информационных технологий; 5) отсутствие эффективной системы мотивации персонала; 6) преимущественно административное управление на предприятии, отсутствие методики планирования и предотвращения ошибок

Это характеризуется динамикой удовлетворительности потребителей.

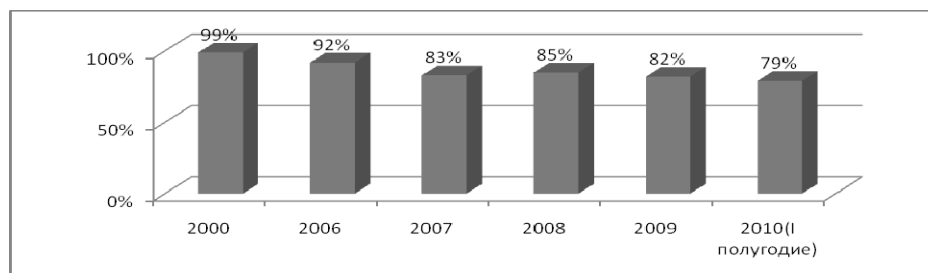


Рис. 2 Степень удовлетворенности потребителей ОАО «КрОЗ» в динамике за 2000-2010гг.

Применительно к существующей на ОАО «КрОЗ» СМК можно выделить следующие основные направления, которые необходимо усовершенствовать для повышения эффективности системы управления качеством:

- 1) повышение качества продукции и его планирование, расчет эффективности от повышения качества продукции;
- 2) создание эффективной системы внутреннего и внешнего контроля качества;
- 3) определение политики и целей качества, создание общей культуры качества, применение новых прогрессивных принципов и концепций управления качеством;
- 4) применение инновационных технологий производства, переоборудование предприятия.

Эффективность реализации мероприятий по усовершенствованию СМК можно установить на основе информации, приведенной в табл. 5,6.

Таблица 5

Оценка прогнозной результативности различных вариантов повышения качества ОАО «КрОЗ»

Цели (направленные на повышение конкурентоспособности предприятия и, следовательно, увеличение прибыли)	Оценка значимости (весомости цели)	Степень достижения цели (вероятность)	Результативность стратегии, Р
1)Расширение рынка быта	0,2	8	1,6
1) Увеличение объема продаж	0,2	6	1,2
2) Повышение качества	0,14	10	1,4
3) Расширение ассортимента	0,08	9	0,72
4) Повышение имиджа	0,07	9	0,63
5) Внедрение на новые сегменты рынка	0,1	7	0,7
6) Уменьшение затрат на производство	0,12	7	0,84
7) Привлечение инвесторов	0,03	8	0,24
8) Выход на международный рынок	0,06	6	0,36
ИТОГО:	1	x	7,69

Расчет затрат усилий на реализацию альтернативных стратегий развития ОАО «КрОЗ»

Необходимые ресурсы	Оценка возможности использования ресурсов	Степень усилия, необходимые для достижения поставленных целей	Затраты усилий, необходимых для достижения целей, З
1	2	3	4
Финансовые	0,49	8	3,92
Материальные	0,15	8	1,2
Организационные	0,04	4	0,16
Фактор времени	0,09	4	0,36
Информация	0,07	6	0,42
Технологии	0,08	7	0,56
Трудовые	0,08	5	0,4
ИТОГО:	1	x	7,02

Эффективность предложенных мероприятий определяется с помощью равенства:

$$Э_{\text{Аи}} = \Sigma P / \Sigma Z = 7,69 / 7,02 = 1,095;$$

Для повышения качества предлагается внедрение *комбинированной дробилки СМД(Е)–115* предназначенной для мелкого дробления горных пород с пределом прочности при сжатии до 250 МПа. Она позволит заменить старые щековые дробилки СМД-105 на более новую модель СМД-508 и внедрить в производство валковую дробилку нового типа СМД-507(А). Отличительной особенностью валковых дробилок СМД-507 является их способность перерабатывать материалы, склонные к налипанию, а также возможность получения мелкодисперсного материала. Валковые дробилки используются для среднего, а главным образом, мелкого дробления. Бандажи валков отлиты из марганцовистой стали и обладают значительной износостойчивостью.

Характеристики используемого и предложенного оборудования приведены в таблице 7.

Таблица 7

Характеристика дробилок типа СМД-105, СМД(Е)–115, СМД-508

Тип модели:	СМД-508	СМД-105	СМД(Е)-115
Размеры приемного отверстия, мм	160 x 250	400 x 250	160x250
Наибольший размер куска исходного материала, мм	130	25	130
Производительность при номинальной ширине выходной щели, м ³ /ч, не менее	3,3	2,1	3,3

Ширина выходной щели, мм, номинальная	30	28	30
Диапазон регулирования ширины выходной щели, мм, не менее	15-45	2-12	0-35
Номинальная мощность электродвигателя, кВт, не более	7,5	5	2x9
Частота вращения вала электродвигателя, об/мин	970	750	970
Габаритные размеры, мм, не более			
длина	950	2550	2550
ширина	1100	1750	1750
высота	1100	800	1950

Видно, что новая модель щековой дробилки СМД(Е)-115 по качественным параметрам превосходит СМД-105. Эффективность от внедрения СМД(Е)-115 установлено при условии стабильных заказов на поставку продукции.

Таблица 8

Расчет ожидаемого объема производства при наличии альтернативных видов дробилок

Модель дробилки	2011г.	2012г.	2013г.	Итого
СМД-105	45982	44982	45986	136 950
СМД(Е)-115	48268	50241	54394	152 903

Стоимость СМД(Е)-115 составляет 125 тыс.грн за шт.(Z_n). Тогда эффективность внедрения инновационного оборудования составит:

$$Э = P - (Z_n + Z_3) = (15953 + 20 \cdot 3) - (125 \cdot 3 + 125 \cdot 0,05 \cdot 3) = 15619,25 \text{ тыс.грн.}$$

Выводы. Таким образом, внедрение предложенных мероприятий по усовершенствованию системы менеджмента качества на ОАО «Красногоровский огнеупорный завод» позволит выйти данному предприятию на новый уровень качества и тем самым повысить его конкурентоспособность.

Перспективы дальнейших исследований. В рамках дальнейших исследований необходимо разработать методы оценки качества, которые максимально смогут устранить субъективизм полученных данных для оценки различных категорий товаров, а так же осуществить практическое применение метода неформальной логики, предложенного И.А. Александровым и А.Ф.Бурук.

Литература:

1. Александров И.А. .Метод оценки конкурентоспособности промышленной продукции с учетом экологического фактора/ И.А. Александров, А.Ф. Бурук// Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Донецьк: ДонНТУ, 2008-С.90-99.
2. Фатхутдинов Р.А. Система обеспечения конкурентоспособности. //Стандарты и качество. - 2009.- №1.- с.48.
3. Чайка И.И. Чайка И.И. Кризисный период экономики и проблемы управления качеством. //Сертификация - 2008 .- №8.- с.15
4. Янковский Н. А. Управление качеством в условиях международной конкуренции / Н. А. Янковский, Ю. В. Макогон, Н. В. Фомичева; Донецк: ДонНУ, 2007. – 340 с.

5. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент/Л. Н. Качалина. - М.: Exmo Education, 2007. - 459 с.
6. Калита П.Я., Сарнавская Т.И. Система всеобщего управления качеством (TQM). – К.:УАК, МЦК «ПРИРОСТ», 2007.-38с.
7. Международные стандарты по качеству МС ИСО серии 9000

УДК 658:621

Плетмінцева М.О.
Подольский Р.Ю.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В статті на основі узагальнення зарубіжного досвіду функціонування інноваційних систем, було проведено аналіз сучасного стану інноваційної системи України, розглянуті її основні елементи та зв'язки між ними, що дозволило сформулювати основні напрямки її трансформації та розвитку.

В статье на основе обобщенного зарубежного опыта функционирования инновационных систем, был проведен анализ современного состояния инновационной системы Украины, рассмотрены ее основные элементы и связи между ними, что позволило сформулировать основные направления ее трансформации и развития.

In article on basis of foreign experience generalization of innovative systems work, was analyzed a current state of innovative system in Ukraine; also were considered its basic elements and connections between them, so that allowed to form the basic directions of its transformation and development.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації, створення економіки, основаної на наукових знаннях, та прискорення інтеграційних процесів України у світовий економічний простір вимагають адекватної науково-технічної політики розвитку держави. Це передбачає розширення взаємодії науки та виробництва на основі структурних перетворень в галузях економіки. Тривалий період економічного спаду практично вичерпав традиційні чинники розширеного відтворення виробництва, що переважно спиралися на мобілізацію ресурсів, а належних зрушень в структурі економічної системи країни, які б перевели виробничі показники в режим зростання, на основі інноваційно-інвестиційного творення нових ресурсів, поки що не відбулося. У зв'язку з цим перед урядом

України постала необхідність побудови системи підвищення ефективності національного науково-технічного потенціалу і залучення його до трансформаційних процесів як на державному, так і регіональному рівнях.

На жаль, реальні факти еволюції науково-технічного потенціалу показують, що його структура, організація та ефективність використання багато в чому не відповідають потребам економіки, не адаптовані до нових методів управління. Державою визначено пріоритети науково-технічного розвитку, проте моніторинг їх виконання не проводиться. Недостатній рівень фінансування науки, втрата промисловими підприємствами обігових коштів, відсутність ефективних механізмів комерціалізації результатів науково-технічної діяльності визначають актуальність розробки оптимальної моделі майбутньої організації суспільства, визначення шляхів і механізмів розв'язання соціально-економічних проблем із залученням позитивного світового досвіду трансформації економіки. Одним із шляхів вирішення зазначених проблем є послідовна децентралізація та регіоналізація соціально-економічного розвитку, формування мережевих структур і кластерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, в'язані з метою даної статті, є предметом наукового дослідження багатьох вчених. Питаннями аналізу інноваційної системи, а також механізму регулювання інноваційної системи присвячені публікації таких вчених, як: О. Абалкін, О. Алімов, Ю. Бажал, Гальчинський А.С., С. Глазьев, Геєць В.М., М. Данько, П. Друкер, Б. Кваснюк, Кінах А.К., И. Одотюк, Семиноженко В.П., В. Соловйов, Л. Федулова, О. Юданов.

Виділення невирішеної проблеми. Однак у час, коли бізнес став розглядатися як одне з головних джерел фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР), а ринок – як сфера, з якої виходять необхідні імпульси для інвестицій не тільки у виробництво, але і в дослідження і розробки, залишаються нерозв'язаними багато питань щодо удосконалення інноваційної системи управління. Недостатню наукову розробку мають також питання, пов'язані із виявленням факторів, що сприяють або перешкоджають інноваційній діяльності, організацією ефективних механізмів фінансування та комерціалізації наукових розробок.

Мета наукової статті. Мета статті полягає в аналізі сучасного стану інноваційної системи України, для наступного узагальнення і розвитку теоретичних і методичних підходів щодо її трансформації, а також розроблення практичних рекомендацій з формування стратегії соціально-економічного зростання на основі економіки знань.

Результати дослідження. Обмеженість бюджетних ресурсів в жодному разі не може сприйматися як привід для відмови від державного фінансування науково-технічної та інноваційної діяльності. Водночас, вона спонукає до пошуку шляхів більш ефективного та цільового використання наявних коштів. Ключове місце в бюджетному стимулюванні інноваційних процесів має посідати розробка

“бюджету розвитку” як програми концентрації і витрачання інвестиційних ресурсів з централізованих і децентралізованих джерел. Завдання “бюджету розвитку” полягає не лише в забезпеченні цільового використання бюджетних коштів, але й в узгодженні державного і приватного інвестування. “Бюджет розвитку” передбачає розробку чіткої й обґрунтованої системи стратегічних пріоритетів середньострокового і довгострокового розвитку національної економіки.

Раціоналізація використання бюджетних асигнувань на підтримку інноваційної діяльності вимагає також прискорення процесу утворення центральної та регіональних інноваційних фінансово-кредитних установ, передбачених Законом України “Про інноваційну діяльність”[1].

Підвищення ефективності бюджетного фінансування науково-технічної сфери вимагає інвентаризації науково-технічних програм, що мають бюджетне фінансування, припинення реалізації програм, які викопуються не на належному рівні, або втратили актуальність; проведення науково—технологічного аудиту державних наукових і науково-дослідних установ та організацій з метою комплексної оцінки їхнього інтелектуального капіталу, визначення технологій, досвіду і знань, що мають комерційний потенціал.

Потреба переходу до інноваційної моделі економічного розвитку вимагає зміни парадигми грошово-кредитної політики, запровадження монетарних інструментів стимулювання інноваційного розвитку.

Необхідно здолати нерозвиненість фінансових відносин в країні. Як будь яка інша галузь економіки, фінансовий сектор потребує суттєвого оновлення, тобто більш широкого використання інноваційних фінансових інструментів. Застосування фінансових механізмів, які пропонують сучасна теорія та практика, дозволяє зробити економіку більш конкурентоспроможною та стійкою до криз, більш гнучкою в нестандартних умовах. Зокрема:

поширення спектра похідних фінансових інструментів дозволить зменшити різноманітні економічні ризики;

активізація обертання па фондовому ринку облігацій та акцій, емітованих підприємствами, дозволить залучити фінансові ресурси поза банківським ринком і за меншою ціною;

розвиток інститутів фінансового посередництва дозволить активізувати процес концентрації та перерозподілу потенційних інноваційних ресурсів.

Слід продовжувати процес зниження облікової ставки НБУ, оскільки її сучасний рівень не відповідає потребам макроекономічного розвитку, значно вищий за рівень інфляції та номінальної норми прибутку. Зниження облікової ставки до рівня інфляції сприятиме зниженню ціни па позичкові кошти і зробить інновації більш дешевими. Щодо інноваційних проектів доцільно застосовувати методику повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами господарювання за кредити па потреби інноваційних проектів.

Необхідно прискорити темпи зростання грошової маси в Україні для збільшення рівня монетизації економіки. Така політика сприятиме зменшенню кредитних ставок, що зробить кредитні інвестиційні ресурси більш доступними, сприятиме подальшому розвитку довгострокового кредитування. Найефективнішим шляхом збільшення грошей в обігу є надання кредитів комерційним банкам з боку НБУ та падання байкам можливості самим «емітувати» гроші шляхом випуску цінних паперів, що виконують по суті функцію грошей. Дієвість цього важеля залежить від формування в економіці платоспроможного попиту на кредитні ресурси. До реалізації цього завдання слід залучити самі комерційні банки, для чого слід:

запровадити механізми державного страхування інноваційних кредитів, у тому числі кредитів, виданих малим підприємствам, що розробляють та впроваджують інноваційну високотехнологічну продукцію і діяльність яких пов'язана із значним інвестиційним ризиком;

надавати державні гарантії комерційним банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів;

установлювати для комерційних банків, які здійснюють пільгове довгострокове кредитування інноваційних проектів, знижену ставку норми обов'язкового резервування коштів;

продовжити розвиток системи пільгового рефінансування комерційних банків, які надають кредити для реалізації інноваційних проектів, добитися шляхом поєднання цього важеля з комплексом інституційних інструментів, його дієвості.

Слід усвідомити серйозну небезпеку згорання сприятливих для інноваційного розвитку заходів грошово-кредитної політики в разі зростання загрози інфляційних тенденцій. З нашої точки зору, реалізація орієнтирів інноваційного розвитку все ж вимагатиме узгодження антиінфляційної політики з потребою збереження стимулюючого характеру грошово-кредитної політики.

Інноваційна стратегія в інституційній сфері полягає у створенні дієздатних суб'єктів інноваційного процесу, суб'єктів регулювання цього процесу та мережі інноваційної інфраструктури, яка забезпечуватиме поточну діяльність цих суб'єктів.

У світлі цього визначальне стратегічне завдання держави вбачається в «концентрації фінансового й інтелектуального капіталу на нових пріоритетних напрямках, створенні великих конкурентоспроможних фінансово—промислових корпорацій — національних економічних лідерів, здатних виконати функцію локомотивів розвитку».

Ефективна реалізація інноваційної стратегії неможлива без створення Українського банку реконструкції і розвитку. Саме в рамках діяльності УБРР має здійснюватися падання цільових кредитів під інвестиційні проекти інноваційного спрямування на пільгових умовах та з майновими гарантіями їхнього цільового використання. З нашої точки зору, спроби підмінити створення УБРР намаганнями розвинути довгострокове інноваційне кредитування комерційних

банків приречені на провал через низьку інституційну та фінансову сумісність вітчизняних комерційних банків з завданнями довгострокового кредитування.

На сучасному етапі створення УБРР є доречним ще й з огляду на те, що дійсність засвідчила падіння ефективності грошово—кредитної політики, певний «пат» у взаємозв'язку процентних ставок комерційних банків і облікової ставки НБУ. Ініціатива щодо надання інноваційних кредитів загальним обсягом 3 млрд. грн. па фінансування інноваційних проектів виявилася вельми слушною. Проте відкритим залишається питання щодо фінансового інституту, який міг би забезпечити кваліфікований аналіз та, головне, супровід реалізації цих інноваційних проектів. Відтак є реальна небезпека втрати позитивного потенціалу зазначеної ініціативи.

Першочергової реалізації потребує положення Закону «Про інноваційну діяльність» щодо визначення спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань інноваційної політики та спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ. Зазначені інституції мають тісно співпрацювати з УБРР в рамках реалізації «бюджету розвитку». Слід усвідомити: реальний стимулюючий вплив цього закону на інноваційну діяльність може розпочатися лише після створення цієї інфраструктури.

Розвиток інноваційної інфраструктури передбачає створення та удосконалення діяльності існуючих інститутів, які надають фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні послуги в забезпеченні інноваційної діяльності. Підтримка цього процесу може відбуватися за рахунок безоплатного забезпечення цих інститутів державними інформаційними послугами, повного чи часткового включення видатків підприємств па їхнє придбання до витрат, які вираховуються з оподаткованого прибутку, їхнього залучення до виконання державних замовлень на інформаційну продукцію та поточного консультування тощо. Необхідно створити надійну систему кон'юнктурних досліджень ринкового попиту па науково-технічну та інноваційну продукцію, що могло б бути реалізовано через створення державного чи державно-приватного науково-консультаційного інституту.

Готовність регуляторної сфери до дій в умовах інноваційного розвитку є принципово важливим питанням. Тому слід здійснювати постійний моніторинг існуючих нормативних актів та тих, що готуються до прийняття, па предмет їхнього впливу на інноваційну діяльність.

Розглядаючи питання державного регулювання інноваційних процесів закцентуємо увагу на такому явищі, як національна інноваційна система, що було вперше визначено К. Фрименом . Національна інноваційна система – сукупність різних інститутів, що спільно і кожний окремо вносять свою долю у створення та поширення нових технологій.

Б. Гриньов [2] дає більш деталізоване визначення. Національна інноваційна

система – сукупність правових, фінансових, організаційно-технічних і соціальних інститутів, що забезпечують, стимулююче і підтримуючих виробництво і комерціалізацію різноманітних нововведень у межах національної господарської системи.

Цілісну інноваційну систему країни схематично можна представити у вигляді чотирьох великих секторів (рис. 1) [2].

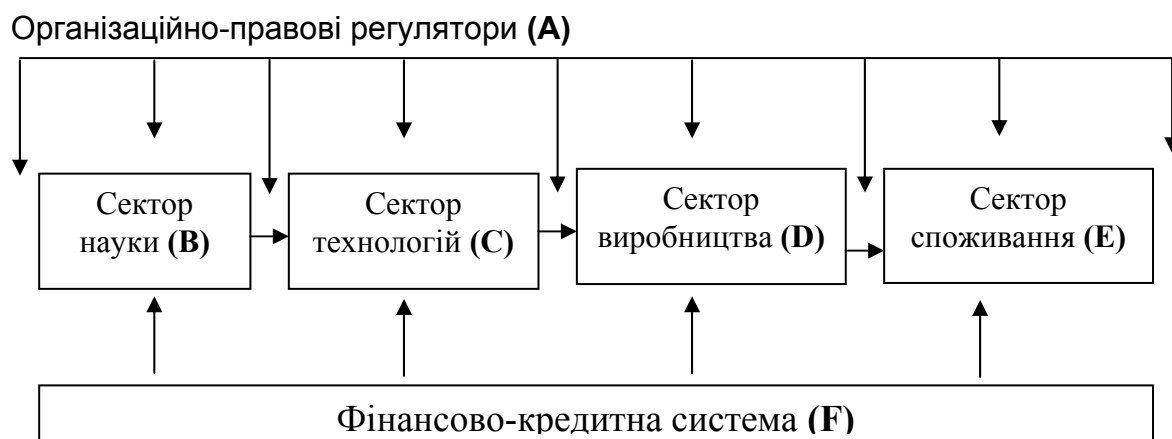


Рис. 1. Інноваційна система

Такі ж етапи інноваційного процесу: наука - техніка - виробництво – споживання, виділяють, наприклад, Н. Мончев, И. Перлаки, Э. Менсфилд, Р. Фостер .

Існує спільна думка науковців та фахівців [3; 4], що основні проблеми інноваційних процесів в Україні виникають в секторі технологій. В Україні ще існує достатньо міцний науковий та промисловий потенціал, але технологічна зв'язка проміж ними дуже слабка. В результаті наука працює сама на себе, а промисловість або купляє технологічні розробки за кордоном, або взагалі, використовує застарілі технології.

Інші науковці [5] визначають наступні складові національної інноваційної системи:

- система генерації і поширення знань;
- система виробництва товарів і послуг;
- організаційно-фінансова інфраструктура інноваційної діяльності.

Суттєвий вплив на формування національної інноваційної системи здійснюють:

- макроекономічна політика держави;
- рівень гнучкості системи освіти та професійної підготовки кадрів;
- специфіка товарних та ресурсних ринків;
- рівень комунікаційного розвитку країни.

Щодо України, то фахівці вважають [2], що в країні є первинний фундамент національної інноваційної системи:

частково збережено високотехнологічне виробництво і науковий потенціал країни;

прийнято пакет нормативних актів щодо інноваційної діяльності;

створено ряд об'єктів інфраструктури інноваційної діяльності;

збережена з окремими прогресивними змінами система освіти та професійної підготовки кадрів;

отримані деякі позитивні результати інноваційного розвитку регіонів на базі кластерного підходу до оновлення виробництва;

відпрацьовується механізми державного регулювання і підтримки інноваційних процесів;

формується прошарок малого інноваційного підприємства;

зростає використання можливостей масового інформаційного забезпечення і освіти на базі Інтернет – технологій тощо.

В політекономічному контексті потреба цілеспрямованого державного регулювання та стимулювання інноваційних процесів пояснюється через концепцію ринкових екстерналій. Оскільки інновація є носієм синергетичного ефекту, наслідки її реалізації споживаються не лише її безпосереднім виконавцем – інноватором, а, в тій чи іншій мірі, всіма членами суспільства (у вигляді технічного та соціального прогресу). Завдання державної інноваційної політики - забезпечення інтерналізації цієї економічної екстерналії. Тобто компенсувати інноваторам ефект, який інновації здійснюють для суспільства в цілому [6]. Така компенсація може набувати вигляду як прямого надання фінансових ресурсів через систему пільгового кредитування, оподаткування, митного обкладення, грантів тощо, так і непрямого – через надання повністю чи частково безоплатних послуг в інфраструктурній, інформаційній, правовій та інших сферах.

Здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава змушена постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів. Традиційна дилема суспільного вибору “гармати чи масла” (тобто, встановлення співвідношення між виробництвом продукції споживчого і виробничого призначення) перетворюється сьогодні на тріаду “гармати, масла чи наука”. Вкладаючи кошти в стимулювання споживчого попиту, суспільство відволікає їх від інвестиційного і інноваційного напрямів. Рішення про концентрацію коштів на реалізацію інноваційних проектів, в свою чергу, веде до відносного зменшення обсягів споживання та поточного виробництва й інвестування.

Фахівці вважають [7], що таке регулювання має здійснюватися головним чином шляхом:

визначення і підтримки пріоритетних напрямків інноваційної діяльності, державного, галузевого, регіонального і місцевого рівнів;

формування і реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих програм;

створення нормативно-правової бази й економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності;

захисту прав і інтересів суб'єктів інноваційної діяльності;

фінансової підтримки виконання інноваційних проектів;

стимулювання комерційних банків і інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;

установлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;

підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури.

В Господарському кодексі України [8] визначені наступні шляхи державного регулювання інноваційної діяльності :

визначення інноваційної діяльності як необхідної складової інвестиційної та структурно-галузевої політики; формування і забезпечення реалізації інноваційних програм та цільових проектів;

створення економічних, правових та організаційних умов для забезпечення державного регулювання інноваційної діяльності;

створення та сприяння розвитку інфраструктури інноваційної діяльності.

Глибока системна криза, яку тривалий час переживала економіка України, нестабільність управлінських структур, часта зміна кадрів, недостатнє фінансування передбачених законодавством заходів негативно позначилися на змісті, послідовності та результативності реалізації заходів інноваційної політики. Де-факто інноваційна діяльність не стала, та й не могла не стадії радикальних економічних реформ стати реальним пріоритетом економічної політики. Пріоритетні орієнтири вищих органів влади постійно знаходилися у сфері вирішення поточних економічних проблем.

Аналізуючи розподіл функцій управління між вищими органами державної влади, функції міністерств та відомств у питаннях науково-технічної інноваційної політики, спеціалісти зазначають, що апарат переважної більшості міністерств та відомств не налаштований на послідовне проведення в життя інноваційної політики.

Якщо брати за основу інноваційну модель Б.Гриньова (див. рис. 1.), то легко побачити, що держава може та має регулювати інноваційний процес на всіх його стадіях (від наукової розробки та безпосереднього споживання) та на перехідних етапах між секторами. Держава може регулювати, як шляхом формування організаційно-правового поля, так і через фінансово-кредитну систему країни.

Для кожного елементу інноваційної системи існує відповідний орган державного регулювання як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Згідно чинного законодавства, за інноваційний процес на національному рівні

відповідає Кабінет міністрів України. Основним центральним органом виконавчої влади, що відповідає за стан інноваційного розвитку можна вважати Міністерство освіти і науки України. Міністерство освіти і науки разом з Міністерством економіки та Міністерством промислової політики займаються організаційними питаннями інноваціонування. Але, інноваційний процес настільки складний та багатогранний, що визначення основного державного органу регулювання в структурі виконавчої влади дуже важко. Виходячи з запропонованої схеми інноваційної системи (див. рис. 1) можна говорити, що Міністерство освіти і науки України регулює, в основному, сектор науки та технологій.

Схожі сектори відповідальності у Національній академії наук України, що не є органом виконавчої влади. Національна академія наук України [2] – вища державна наукова організація країни, до складу якої входять дійсні члени, члени-кореспонденти та іноземні члени. Академія має державний статус та користується правами самоврядування при вирішенні питань внутрішнього життя згідно зі своїм статутом. Основним елементом структури Національної академії наук є науково-дослідницькі інститути та дорівнені до них наукові структури. Крім цього академія має експериментально-виробничу та конструкторську базу, до складу якої входять дослідницько-експериментальні установи, конструкторсько-технологічні організації, інженерні та обчислювальні центри. Інститути НАН України є засновниками перших технопарків в Україні. Тобто, все чим займається Академія, крім розвитку фундаментальної науки в чистому вигляді, можна основними назвати етапами інноваційного процесу.

Міністерство промислової політики України відповідає за ланцюг “технології-виробництво”. Одним з найважливіших елементів інноваційної системи є фінансово-кредитна система, а це сектор регулювання Міністерства фінансів України, Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку та Держфінпослуг. Обов'язково у відношеннях між суб'єктом та об'єктом регулювання повинен бути присутній зворотній зв'язок. У випадку регулювання інноваційних процесів цим зворотнім зв'язком виступаю збір та аналіз статистичної інформації. За роботу зі статистичними даними відповідає Державний комітет статистики України.

Окреме місце в процесі впровадження інновації займають сучасні засоби комунікацій – від звичайного телефонного зв'язку до сучасних глобалізованих систем обміну інформацією (наприклад, Інтернет). За це несе відповідальність Міністерство транспорту та зв'язку України. Якість наповнення відповідного правового поля щодо інновацій від виконавчої влади регулює Міністерство юстиції України, від законодавчої гілки влади – Верховна Рада України. В кожному міністерстві є підрозділи, що прямо, або опосередковано відповідають за галузеві інновації. Причому мають місце галузеві інновації в повному циклі - від виробництва наукових знань до замовлення готової продукції. Наприклад - оборонна галузь, відповідний державний орган регулювання – Міністерство оборони України.

Висновки та пропозиції. Національна інноваційна система – сукупність правових, фінансових, організаційно-технічних і соціальних інститутів, що забезпечують, стимулюють і підтримують виробництво і комерціалізацію різноманітних нововведень у межах національної господарської системи.

В Україні є первинний фундамент національної інноваційної системи:

частково збережено високотехнологічне виробництво і науковий потенціал країни;

прийнято пакет нормативних актів щодо інноваційної діяльності;

створено ряд об'єктів інфраструктури інноваційної діяльності;

збережена з окремими прогресивними змінами система освіти та професійної підготовки кадрів;

отримані деякі позитивні результати інноваційного розвитку регіонів на базі кластерного підходу до оновлення виробництва;

відпрацьовується механізми державного регулювання і підтримки інноваційних процесів;

формується прошарок малого інноваційного підприємства;

зростає використання можливостей масового інформаційного забезпечення і освіти на базі Інтернет – технологій тощо.

Глибока системна криза, яку тривалий час переживала економіка України, нестабільність управлінських структур, часта зміна кадрів, недостатнє фінансування передбачених законодавством заходів негативно позначилися на змісті, послідовності та результативності реалізації заходів інноваційної політики. Де-факто інноваційна діяльність не стала, та й не могла не стадії радикальних економічних реформ стати реальним пріоритетом економічної політики. Пріоритетні орієнтири вищих органів влади постійно знаходилися у сфері вирішення поточних економічних проблем.

Згідно чинного законодавства, за інноваційний процес на національному рівні відповідає Кабінет міністрів України. Основним центральним органом виконавчої влади, що відповідає за стан інноваційного розвитку можна вважати Міністерство освіти і науки України. Міністерство освіти і науки разом з Міністерством економіки та Міністерством промислової політики займаються організаційними питаннями інноваціонування. Але, інноваційний процес настільки складний та багатогранний, що визначення основного державного органу регулювання в структурі виконавчої влади дуже важко.

Можна відмітити, що в Україні, як і в більшості великих країн, є значна диференціація по регіонах по різних параметрах – від чисельності населення до промислового потенціалу. Це можна пояснити як історичними, географічними та іншими факторами розвитку регіону. Причому співвідношення може складати порядки, що значно ускладнює державне регулювання процесами. Вихід з цієї

ситуації може бути або в різних підходах регулювання, або в приведенні всіх регіонів до єдиних показників шляхом адміністративно-територіальної реформи.

Література:

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 14 липня 2002р. № 40-IV // <http://www.rada.gov.ua>
2. Инноватика / Б.В.Гринец, В.А. Гусев. – Харьков: «Институт монокристаллов», 2004.–452 с.
3. Ціхан Т. Інноваційна інфраструктура: досвід створення бізнесів-інкубаторів “Теория и практика управления”, N7, липень 2004
4. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна. Під заг.ред. А.П.Гальчинського, С.В.Львовичкіна, В.П.Семиноженка. - Київ, 2004. - 261с.
5. Економіка знань та її перспективи для України. Інститут економічного прогнозування НАН України. – Київ, 2004. – 164 с.
6. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін. – К.: Заповіт, 1996. – С. 194-195.
7. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – Киев: Феникс, 2004. – 560 с.
8. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // <http://www.rada.gov.ua>

УДК 339.972

Польвян Д.В.
Лысенко К.В.

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

У статті розглянуто актуальні загрози економічній безпеці України з ціллю визначення пріоритетних напрямів формування економічної політики держави.

The article investigates the topical safety risks faced by the Ukrainian economy in order to define priority directions of economic policy formation.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угроза, импортозависимость, пороговые показатели, экономическая политика.

Постановка проблемы. По мере интеграции Украины в мировую экономику приобретает остроту вопрос ее статуса на международной арене, что во многом определяется экономическим потенциалом. Это неопровержимо свидетельствует в пользу актуальности проблемы экономической безопасности (ЭБ). Характеристика угроз ЭБ является целесообразной с точки зрения их объективной оценки и формирования политики национальной безопасности, ядром которой является ЭБ.

Анализ последних исследований и публикаций. Систематическими исследованиями проблемы ЭБ занимались такие российские и отечественные ученые, как Я.А. Жалило, А.Г. Белорус, В.А. Савин, Л.И. Абалкин, В.К. Сенчагов, Д. Г. Лукьяненко, Ю. Н. Пахомов, А.И. Сухоруков, С.Л. Воробьев, Т.П. Крупельницкая, В.Т. Шлемко и другие.

Неразрешенные части общей проблемы. Ограниченность ресурсов, в частности, энергетический кризис 70-х годов, заставила ученых развитых стран (Норвегия, США, Германия) заняться проблемами как международной, так и национальной безопасности. В Украине исследования данной проблемы начались во второй половине 90-х годов. Несмотря на широту современных теоретических исследований, существуют противоречия в трактовании самого понятия «экономическая безопасность», смысловой нагрузки факторов и критериев оценки ее интегральных показателей. Неоднозначное влияние правительственных реформ накладывается на «исконно украинскую» болезненность экономики, пытающейся преодолеть последствия мирового кризиса 2008-2010 годов. Поэтому анализ угроз ЭБ Украины на данном этапе имеет важное практическое значение в связи с необходимостью принятия экономически обоснованных управленческих решений.

Формирование целей статьи. Целью данной статьи является попытка оценить основные угрозы ЭБ Украины в данный момент, а также разработать рекомендации по обеспечению ЭБ в рамках концепции устойчивого развития. Основой послужили теоретико-методологические разработки, государственные документы, статистические и аналитические материалы.

Изложение основного материала. Формирование рыночной экономики в Украине связано с трансформационными процессами, результатом которых стал ряд угроз ЭБ. Реструктуризация и хаотическое реформирование отраслей экономики, неконтролируемые приватизационные процессы, значительные внешние кредиты, разрушение установившихся связей в производстве, образовании, здравоохранении и других сферах привели к спаду производства, неконтролируемой инфляции, увеличению зависимости от других государств и международных организаций, обнищанию населения, «утечке умов», демографическому спаду, что в комплексе вызвало ухудшение показателей ЭБ. В связи с длительным игнорированием проблем ЭБ ширились процессы накопления и отмывания «грязных» денег, тенизации отдельных сфер экономики [1].

На основе определения, сформулированного Я. Жалило, с учетом поправок современных экспертов, можно охарактеризовать ЭБ как важнейший качественный параметр национальной экономики, определяющий ее способность к устойчивому развитию с целью удовлетворения потребностей населения и государства, а также как способность противостоять внутренним и внешним угрозам [2]. В.К. Сенчагов [3] определяет сущность ЭБ как «такое состояние

экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов».

Неоднозначным является выделение подсистем ЭБ и соответственно, угроз. Наиболее полной представляется классификация основополагающих компонентов ЭБ, используемая Министерством экономического развития и торговли Украины и включающая макроэкономическую, финансовую, внешнеэкономическую, инвестиционную, научно-технологическую, энергетическую, социальную, демографическую и производственную безопасность. Целесообразно было бы также выделить как отдельные составляющие политическую и уголовно-криминальную безопасность [2].

Анализируя закон «Про основи національної безпеки України» и Указ Президента Украины «Про стратегію національної безпеки України» [4;5], можно утверждать, что на данном этапе присутствуют практически все перечисленные в этих документах угрозы ЭБ, которые соотнесены с основными сферами, перечисленными выше.

Износ основных производственных фондов в ключевых отраслях производства угрожает производственной, и, следовательно, макроэкономической безопасности, поскольку приводит к снижению способности обеспечивать расширенное воспроизводство. Так, степень износа украинского шахтного фонда, одного из старейших в Европе, достигает 80-90%, производительность труда в несколько раз ниже, чем в России и Польше, и в десятки раз ниже, чем в развитых странах. По состоянию на 2008-2009г износ основных фондов горно-металлургического комплекса составил 70%. В итоге, энергоемкость украинского ВВП в 3-5 раз превышает таковую в развитых странах, что существенно влияет на конкурентоспособность национальных производителей [6].

В качестве одной из угроз ЭБ указывается существенное сокращение ВВП [4]. В 2010г рост ВВП, по оценкам НБУ, составил около 4,5%. Однако следует отметить, что и в докризисный период также наблюдался рост ВВП, несмотря на ряд отрицательных процессов (большие потери человеческого капитала, непрерывная инфляция, технологическая деградация основных производственных сфер и т.д.). В развитых странах целью является повышение нетто-активов, в то время как на постсоветском пространстве – брутто-активов, учет которых производится по динамике ВВП.

Чрезмерная зависимость украинской экономики от конъюнктуры мирового рынка болезненно очевидна. На данном этапе национальная экономика находится на грани утраты связи с внутренним рынком. Основой роста остается паритетность цен на черные металлы и энергоресурсы, мировой спрос на украинскую сельскохозяйственную продукцию, а также мнение иностранных

банков о привлекательности украинского кредитного рынка. Осталось мало технологических цепей, которые бы полностью были ориентированы на внутреннего потребителя. В большинстве обязательно присутствует какое-то импортное звено, разрыв которого грозит закрытием целых отраслей.

Для Украины характерна импортозависимость в стратегически важных отраслях: пищевой и энергетической, причем последняя зависит от импорта на 70% при пороговом значении в 30%[7]. О нарастании негативных тенденций свидетельствует и отрицательное сальдо платежного баланса, возросшее до 1,9% ВВП в 2010г при пороговом значении в 1%.

Сохраняется архаичная структура экспорта: преобладание сырья и низкий удельный вес продукции с высокой долей добавленной стоимости. Однако даже в добывающем секторе (к примеру, каменный уголь) Украину вытесняют с рынка страны с более высокой технической вооруженностью (Китай, Россия и другие).

Рост украинской экономики тесно связан с ростом мировой, в которой нарастают критические тенденции. Снижение спроса со стороны США и Китая, обеспечивающих значительную часть экспортных поступлений, будет продолжаться: в первом случае в связи с неподъемными долговыми обязательствами, во втором - из-за перегрева экономики.

В отношении финансовой безопасности наибольшие опасения вызывают бюджетная, валютная и долговая безопасность. Зависимость от международных кредитов и критические объемы долговых обязательств позволяют государствам-кредиторам и международным организациям диктовать Украине определенные условия, совпадение которых с объективными потребностями государства весьма спорно, не говоря уже о воплощении.

По данным НБУ [8], валовой внешний долг Украины на 01.10.2010 составил 111,6 млрд. дол. (93,5% ВВП). В мировом рейтинге стран с наибольшим приростом долгов Украина заняла 13-ое место[9]. Причем доля задолженности в долларах, составляющая 70,5 %, указывает на значительную зависимость от этой валюты. Долларизация экономики затрудняет управление денежно-кредитной сферой и делает национальную экономику более уязвимой для колебаний мирового рынка, что и доказал последний финансовый кризис. Соотношение государственного долга к ВВП в 2010г достигло 38% при пороговом показателе в 60% для государств, желающих вступить в ЕС. Но украинскую экономику и валюту нельзя сравнивать с таковыми развитых стран, для которых этот показатель (при среднем значении в 85%) считался бы более чем приемлемым. Увеличение государственного долга происходит преимущественно за счет его внешних частей, приходящихся на иностранную валюту, что несет дополнительные риски [10].

Говоря о теннизации украинской экономики, озвучивают цифру в 50-60%, однако есть основания предполагать, что она превышает 80%. Это следствие неблагоприятной бизнес-среды означает колоссальные недополучения доходов

бюджетом. Сейчас формируется комплекс условий, который, по всей вероятности, будет только содействовать дальнейшему уходу бизнеса в тень. Так, объективно необходимая налоговая реформа лишь усилила давление на класс мелких и средних предпринимателей, практически не затронув крупный бизнес. Результатом становится ликвидация МСП, которая в более длительной перспективе отрицательно отразится на макроэкономических показателях, занятости населения и потребителях.

В рейтинге 2009г Украина заняла 76-ое (среди 91 страны) место по Индексу инвестиционной безопасности, попав в группу с низким уровнем этого показателя (для сравнения: Россия оказалась на 50-м месте). Украинские эксперты [2] оценили инвестиционную составляющую ЭБ на 1,8 по 5-бальной шкале. Сейчас, не в последнюю очередь из-за борьбы между политическими и экономическими сферами и группами общества, мировое сообщество отмечает ухудшение инвестиционного климата Украины

Для финансовой и инвестиционной независимости Украины представляет опасность рост доли иностранного капитала в стратегически важных отраслях, в частности, в финансовой сфере. Доля иностранного капитала в украинской банковской системе по итогам 2010 года составила 40,6% (при допустимом пороге в 30%) или 55 банков из всех 176 работающих, 20 из них – со 100%-ным иностранным капиталом.

Центрбежные процессы в государстве - ограничение полномочий исполнительной и судебной власти, построение вертикали на местах - могут вызвать перекосы в экономике.

Так, по оценкам Всемирного Банка, гривня недооценена в 2,6 раза, однако курс искусственно поддерживается в интересах экспортеров (металлургия, химия, зерно), которым выгодна слабая национальная валюта [9]. Значительный регресс демократии, отмеченный иностранными аналитиками, негативно сказывается на международном авторитете Украины, в том числе на отношениях с ЕС.

Импорт топливно-энергетических ресурсов, удовлетворяющих внутренние потребности государства, не уравнивается их экспортными поставками.

Длительное время игнорировалась необходимость диверсификации источников энергии. Лишь недавно серьезно заговорили о налаживании добычи сланцевого газа на высокотехнологической основе (что, однако, пока остается только проектом).

Сфера ЖКХ на 90% зависит от внешних энергоносителей, значительная доля которых приходится на Россию (в том числе полная зависимость от РФ в отношении газовых поставок). Так, в январе 2010г импорт российского газа вырос на 15-20% по сравнению только с декабрем 2009г.

Зависимость Украины от импорта энергоносителей приняла формы вполне реальной геополитической угрозы с подписанием Харьковского пакта,

предполагающего продление срока базирования Черноморского флота РФ в Крыму как минимум на 25 лет в обмен на 30% скидку на российский газ.

Наконец, стремительная эмиграция трудовых ресурсов (за годы независимости Украину покинули 4,5 млн. человек, а это значительно больше, чем в предыдущие периоды) также приводит к повышению стоимости украинской продукции, и, что не менее важно, деградации научно-инновационного потенциала.

В соответствии с этим, можно предложить следующие общие условия, выполнение которых помогло бы, с точки зрения автора, оздоровить экономику в целом.

1. Выведение из эксплуатации изношенных фондов, повышение технической вооруженности, снижение энергоемкости производства.

2. Изменение структуры потребления топлива и энергии: уменьшение удельного веса газа и газового конденсата в пользу угля и альтернативных видов топлива. Курс на увеличение объемов транзита газа через Украину.

3. Создание замкнутых технологических циклов с целью уменьшения сырьевого экспорта в пользу готовой продукции и полуфабрикатов.

4. Установление разумных внешнеторговых квот, оптимизация таможенных процедур. Приоритет вливания капитала в стратегически важные сферы, не выдерживающие конкуренции с импортом (например, в пищевую промышленность).

5. Пропорциональное распределение налогового давления на разные сектора предпринимательства. Отказ от проекта индикативной заработной платы хотя бы в краткосрочной перспективе.

6. Содействие развитию инвестиционного рынка, в частности, рынка ценных бумаг. Создание условий для привлечения инвестиций в реальный сектор, особенно в ТЭК и аграрную промышленность.

7. Увеличение государственного финансирования и благоприятствование инвестированию НИОКР.

8. Постепенное повышение пенсионного возраста во всех отраслях, кроме особо опасных производств. Создание условий для увеличения реальной заработной платы.

Выводы. Таким образом, синергетическое действие рассмотренных угроз наносит серьезный удар национальной экономике, причем на макроэкономическую безопасность непосредственным образом влияют все остальные составляющие, то есть она представляет собой обобщенную картину состояния ЭБ в целом.

Успешность преодоления угроз ЭБ будет зависеть от комплексности подхода, создания благоприятных условий для свободного, легального развития

предприятий всех видов собственности и категорий, продуманного распределения бюджетных средств и привлечения инвестиций.

Перспективы последующих исследований. Совершенствование методов оценки угроз ЭБ, дальнейшая разработка пороговых показателей и индексов и, в конечном счете, научно обоснованных рекомендаций по реализации экономических интересов Украины принципиально важны для формирования экономической политики государства.

Литература:

- 1.Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України за ред. академіка НАН України С.І. Пирожкова. – К., НІПМБ, 2003. – 42с.
- 2.Актуальные вопросы экономической безопасности Украины (аналитический отчет по результатам экспертного опроса) под рук. А. Левцуна. – [электронный ресурс] /ЦСИ София . - 2009. – режим доступа: <http://www.sofia.com.ua/>
- 3.Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – с.72-73
- 4.Закон України «Про основи національної безпеки України». - Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. - №39, с.351.
- 5.Указ Президента України «Про стратегію національної безпеки України». - [електронний ресурс] / "Законодавство України". – 12.02.2007. - режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=105%2F2007>
- 6.Суходоля О.М. Енергоефективність національної економіки: умова та критерій економічної безпеки/Економіка та держава .- 2008. -№7(67). – с.64-68
7. Індикатори та порогові значення індикаторів для нормалізації показників за першим методом нормування. - [електронний ресурс]/ Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. – 10.02.2011. - режим доступу: <http://www.me.gov.ua/file/link/98071/file/Dodatok1.doc>
- 8.Валовий зовнішній борг/Статистика. - [електронний ресурс]/Національний банк України. – 01.10.2010. - режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_DEBT.htm
9. Негода Т., Байвидович О. Доллар опять стал хитом продаж в Украине. - [электронный ресурс]/Банкер/Статьи и аналитика/Финансовая аналитика. – 01.02.2011. - режим доступа: <http://ua-banker.com.ua/articles-and-analytics/financial/11044/>
- 10.Бровко В. Экономическая наркомания. На каждого украинца уже приходится более чем по тысяче долларов госдолга. - [электронный ресурс]/Зеркало недели. Украина. №3. – 28.01.2011. - режим доступа: <http://www.zn.ua/newspaper/articles/74235#article>

**УКРАИНА – ГЕРМАНИЯ:
ИНВЕСТИЦИИ В ПРОМЫШЛЕННЫЕ РЕГИОНЫ**

Актуальность темы. Инвестиции являются неотъемлемой частью современной экономики. В инвестиционной деятельности Украины отношения с Германией занимают одно из ведущих мест. С каждым годом инвестирование в промышленные регионы Украины постепенно усиливается. Анализ инвестиционных взаимоотношений Украины с Германией является важным для обозначения приоритетных направлений сотрудничества и координации проектов между данными странами, анализа экономической деятельности Украины.

Анализ публикаций по теме исследования. Исследование вышеуказанной темы активно осуществляют ученые развитые стран мира, в том числе отечественные и ближайшего зарубежья – Ещенко Г.С., Кредисова А.И., Гальчинский А.С., Губский В.В., Пересада А.А., Рогач А.И., Сиденко В.Р., Филиппенко А.С., Шныркова А.И.

Целью данной работы является анализ инвестиционных отношений между Германией и Украиной.

Изложение основного материала. В I полугодии 2010 года во внешней торговле товарами между Украиной и странами – членами ЕС наблюдалось увеличение объемов товаров и прямых иностранных инвестиций, а также уменьшение объемов услуг (Рис. 1).

В общем объеме экспорта доля стран ЕС составляла 24,8%, импорта – 31,7% (в 1 полугодии 2009г. соответственно 22,7% и 33,5%). Главными партнерами как в экспорте, так и в импорте товаров остаются Италия (соответственно 1144,4 и 617,2 млн.дол.), Польша (740,1 и 1083 млн.дол.) и Германия (711,3 и 1879,5 млн.дол. Объем товаров в Германию увеличился по сравнению с 1 полугодием 2009г. на 204,3 млн.дол. (на 40,3%). Объем импорта товаров увеличился со всех стран ЕС, кроме Финляндии, Латвии и Кипра. При этом объем импорта товаров из Германии увеличился на 196,8 млн.дол. (на 11,7%). Удельный вес товарной структуры украинского экспорта в страны ЕС составляли черные металлы – 31,1%, руды и шлаки – 11%, электрические машины – 9,4% [1, С.34].

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ

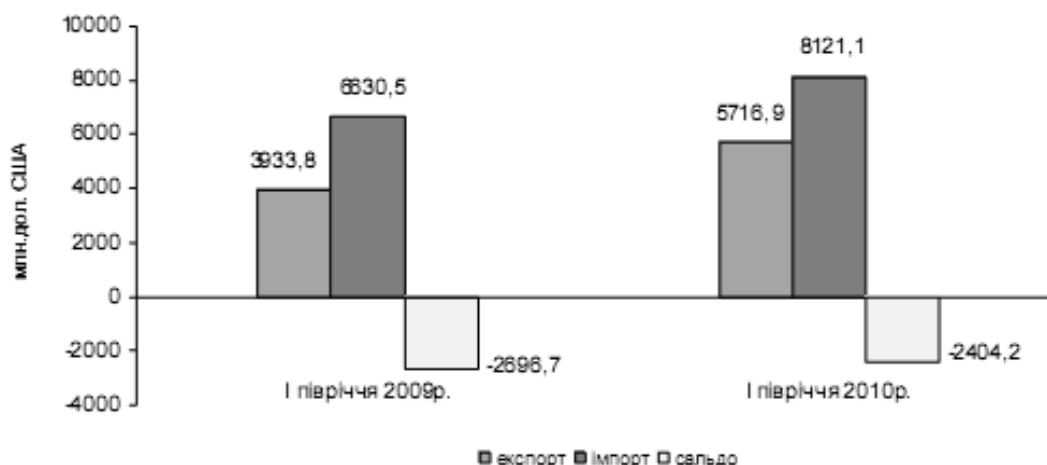


Рис. 1. Внешняя торговля товарами со странами ЕС
(1 полугодие 2009-2010гг.)

В I полугодии 2010г. экспорт услуг в страны ЕС составил 1355,4 млн.дол. США и по отношению к соответствующему периоду прошлого года составлял 94,1%, импорт – соответственно 1246,2 млн.дол. и 87,4%. Положительное сальдо составляло 109,2 млн.дол. (в I полугодии 2009г. – 13,6 млн.дол.). (Рис. 2)

Удельный вес экспорта услуг в страны ЕС в общем объеме составил 25,8%, импорта – 53,2% (в 1 полугодии 2009г. соответственно 33% и 60%). Главными партнерами как в экспорте, так и в импорте были Объединенное Королевство (соответственно – 257,9 млн.дол. и 278,8 млн.дол.), Кипр (212,9 млн.дол. и 292,5 млн.дол.), Германия (140,8 млн.дол. и 127,7 млн.дол.), Франция (49,8 млн.дол. и 113,1 млн.дол.) и Австрия (82,8 млн.дол. и 58,3 млн.дол.). Сравнительно с 1 полугодием 2009г. экспорт услуг в страны ЕС уменьшился на 84,4млн.дол., в том числе в Германию – на 31,2 млн.дол. (на 18,1%). Импорт услуг со стран ЕС уменьшился на 180 млн.дол., в том числе Австрии – на 66,3 млн.дол.(на 53,2%), Германии – на 50,7 млн.дол. (на 15,2%). Наибольший удельный вес в общем объеме импорта занимали финансовые (28,9%), транспортные (16,8%), различные деловые, профессиональные и технические (15,9%) услуги.

Германия является третьим после Италии и Польши партнером по количеству экспортированных и импортированных товаров. И эти показатели составляют 711,3 млн.дол. и 1879,5 млн.дол. соответственно. Объем товаров в Германию увеличился по сравнению с 1 полугодием 2009г. на 204,3 млн.дол. (на 40,3%).

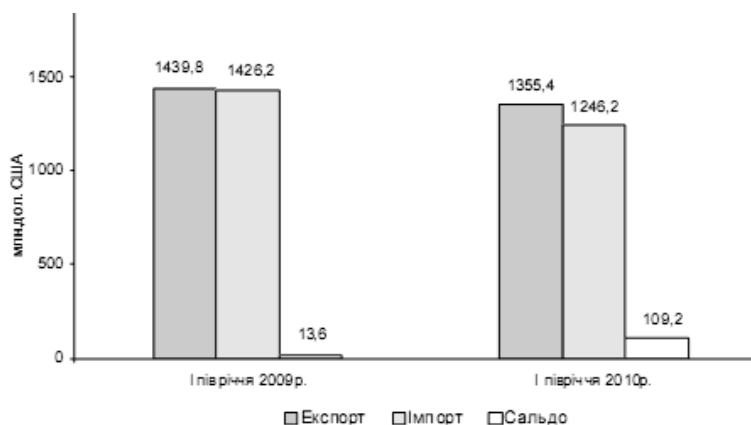


Рис. 2. Внешняя торговля услугами со странами ЕС (1 полугодие 2009-2010гг.)

Сравнительно с 1 полугодием 2009г. экспорт услуг в страны ЕС уменьшился на 84,4млн.дол., в том числе в Германию – на 31,2 млн.дол. (на 18,1%). Наибольший удельный вес в общем объеме импорта занимали финансовые (28,9%), транспортные (16,8%), различные деловые, профессиональные и технические (15,9%) услуги.

В 90-е годы XXв. новой сферой операций транснациональных корпораций стали страны с переходной экономикой, в частности Украина и страны СНГ. Приток прямых иностранных инвестиций в Украину за годы независимости значительно увеличился. Так, по данным Государственного комитета статистики, объем прямых инвестиций в экономику Украины из стран ЕС на 01.07.2010 составлял 31,6 млрд.дол. США, что составляет 78,3% общего объема инвестиций в Украину (на 01.07.2009 – 30,0 млрд.дол., 79,0%). Хотя Украина уступает по объему сосредоточения прямых инвестиций и их размером в расчете на душу населения некоторым странам Центральной и Восточной Европы, она имеет значительный потенциал для иностранных инвесторов, в частности для Германии, на долю которой приходится 20,9% или 6618,6 млн.дол. общего объема инвестиций из ЕС. (Рис. 3)

Значительные объемы инвестиций со стран ЕС сосредоточено на предприятиях промышленности (35,3%). Среди отраслей перерабатывающей промышленности существенные объемы инвестиций вложено в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; в производство продуктов питания, напитков и табачных изделий.

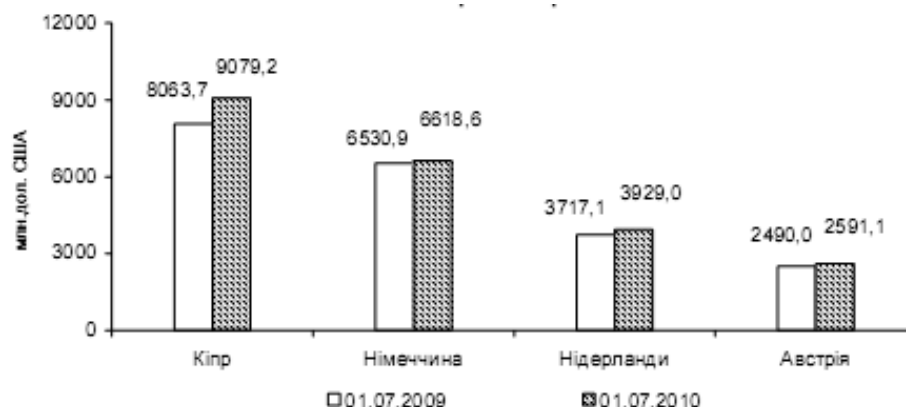


Рис. 3. Прямые инвестиции в Украину из отдельных стран ЕС в 1 полугодии 2009-2010гг

Общий объем прямых иностранных инвестиций, внесенных в Украину, на 1 октября 2010г. составил 42511,9 млн.дол., что на 6,4% больше объемов инвестиций на начало 2010г., и в расчете на одного человека составил 926,7 дол. Инвестиции поступили с 124 стран мира. К десятки основных стран-инвесторов, на которые приходится почти 82% общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр – 9579,1 млн.дол., Германия – 7005,7 млн.дол., Нидерланды – 4082,7 млн.дол., Российская Федерация – 2956,3 млн.дол., Австрия – 2667,3 млн.дол., Объединенное Королевство – 2284,7 млн.дол., Франция – 1751,6 млн.дол., Швеция – 1732,2 млн.дол. (Рис. 4)



Рис. 4. Инвестиции внешнеэкономической деятельности в январе – сентябре 2010 года

На предприятиях промышленности сосредоточено 13487,5 млн.дол. (31,7% общего объема прямых инвестиций в Украину), в том числе перерабатывающей – 12026,1 млн.дол. и добывающей – 1129,0 млн.дол. Сумма кредитов и займов, полученных предприятиями Украины от прямых инвесторов, на 1 октября 2010г. составляло 5912,5 млн.дол. наибольшее их количество поступило из Кипра –

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ

2062,7 млн.дол., Германии – 718,4 млн.дол., Нидерландов – 586,1 млн.дол., Объединенного Королевства – 293,8 млн.дол.

Согласно данным Государственного комитета статистики, прямые иностранные инвестиции Германии в экономику Украины на 01.01.2010г. распределились в промышленность, финансовую деятельность, торговлю, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления, деятельность транспорта и связи, операции с недвижимостью, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, сельское хозяйство, охоту, лесное хозяйство, строительство. Графически это изображено на Рис.5 и Рис.6.

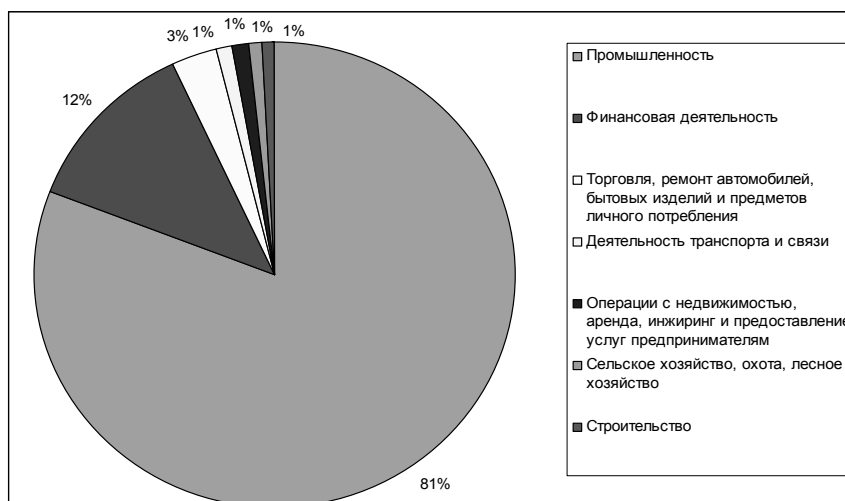


Рис. 5. Прямые инвестиции Германии в экономику Украины по видам экономической деятельности (на 01.01.2010) [2, С. 15]

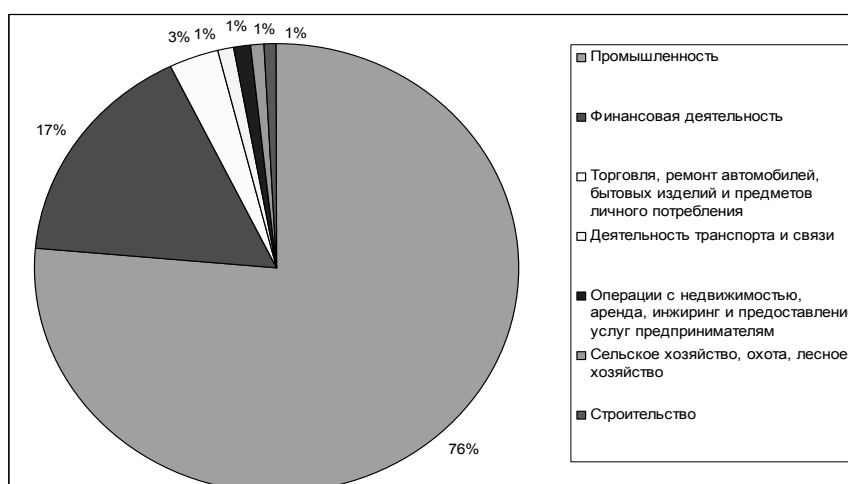


Рис. 6. Прямые инвестиции Германии в экономику Украины по видам экономической деятельности (на 01.10.2010) [2, С. 16]

Общий объем прямых иностранных инвестиций, учитывая заемный капитал, на 1 октября предыдущего года составил 48424,4 млн.дол.

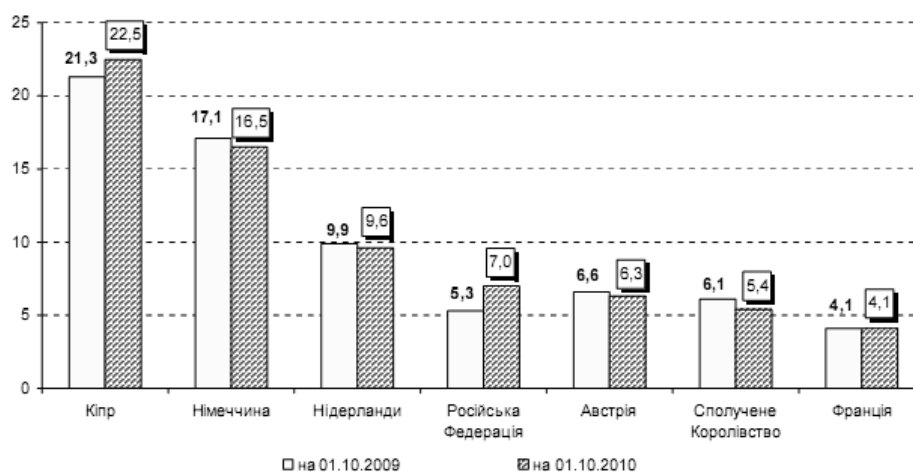


Рис 7. Распределение прямых инвестиций в Украину по основным странам-инвесторам (в % к общему объему) [3, С.37]

Наибольшее количество германских инвестиций в экономику Украины составляют инвестиции в предприятия промышленности. На предприятиях промышленности сосредоточено 13487,5 млн.дол. (31,7% общего объема прямых инвестиций в Украину), в том числе перерабатывающей – 12026,1 млн.дол. и добывающей – 1129,0 млн.дол.

На 1 января 2010г. Советом по вопросам специальных экономических зон (СЭЗ) и специального режима инвестиционной деятельности в Донецкой области одобрено 188 проектов на общую сумму 3861,2 млн. долларов США. Специальный режим инвестирования заинтересовал партнеров из 24 стран мира. Наибольшие объемы средств поступили из Германии – 35,9% всех иностранных инвестиций, Кипра – 10,8%, США – 9,9%, Нидерландов – 8,6%, Соединенного Королевства – 6,7%, Италии – 3,4%, Австрии – 3,3%, Новой Зеландии – 3,2%, Швейцарии – 2,4% и Британских Виргинских Островов (2,1%). Кроме того, для реализации инвестиционных проектов привлекались средства международных банков, которые составляют 8,8% общей суммы иностранных инвестиций.

Выводы. В 90-е годы XXв. новой сферой операций транснациональных корпораций стали страны с переходной экономикой, в частности Украина и другие страны СНГ. Приток инвестиций в Украину за годы независимости значительно увеличился. Хотя Украина уступает по объему инвестиций и величиной в расчете на душу населения некоторым странам Центральной и Восточной Европы, она имеет значительный потенциал для иностранных инвесторов.

Одним из крупнейших инвесторов и партнером Украины является Германия. Перспективными направлениями сотрудничества между данными странами могут стать следующие направления: металлургия, химия, пищевая промышленность, финансовая деятельность, продажа, обслуживание автомобилей; возможна организация по узловой сборке, агропромышленный комплекс.

В качестве форм сотрудничества могут выступать созданные совместные предприятия, а также предприятия с абсолютными (сто процентными) немецкими инвестициями, в том числе в области малого и среднего бизнеса.

Для координации данных направлений работы есть необходимость создания негосударственных ассоциаций (объединений), которые активно бы сотрудничали с региональными органами власти: Донецкой торгово-промышленной палаты, отделениями УСПП (Украинского союза промышленников и предпринимателей) и другими негосударственными объединениями представителей бизнеса, в том числе банковского и страхового.

Можно подвести итог, что сотрудничество между Германией и Украиной в виде инвестиций в промышленные регионы имеет большое значение для развития украинской экономики. Необходимость налаживания, поддержания и закрепления этих взаимоотношений важна для обеих стран.

Литература:

1. Статистичний бюлетень «Зовнішньої торгівлі Донецької області за I півріччя 2010 року». Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Донецькій області. / За ред. Н.О. Височиною. - 2010. – 58с.
2. Статистичний бюлетень «Інвестиційні відносини Донецької області з країнами світу в I півріччі 2010 року». Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Донецькій області. / За ред. Н.О. Височиною. - 2010. – 28с.
3. Статистический бюллетень «СЭЗ и ТПР Донецкой области: реализация инвестиционных проектов в I полугодии 2010 года». Государственный комитет статистики Украины. Главное управление статистики в Донецкой области./ Под ред. Н.А. Высочиной – 2010. - 56с.
4. Статистичний збірник «Зовнішня торгівля та інвестиційні відносини Донецької області з країнами ЄС в 2005–2009 роках». Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Донецькій області. / За ред. Н.О. Височиною. – 2010. – 64с.
5. Статистический сборник «СЭЗ и ТПР Донецкой области: реализация инвестиционных проектов в 2005–2009 годах». Государственный комитет статистики Украины. Главное управление статистики в Донецкой области./ Под ред. Н.А.Высочиной.–2010. – С.93.
6. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підручник / Ю. В. Макогон, С. В. Громенкова, В. О. Кравченко та ін. ; Донецький гос. ун-т. - Київ : Освіта України, 2009. - 563 с.
7. Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. : [в 3 ч.] / [редкол.: Ю. В. Макогон и др.] ; Донец. нац. ун-т ; Нац. ин-т стратег. исслед. ; Центр экон. образования. - Донецк : ДонНУ, 1997 -. - Ч. 1. - 2008. - 450 с.

ВРАХУВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОРПОРАТИВНУ КУЛЬТУРУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ

У статті розглядаються основні фактори, що впливають на корпоративну культуру підприємства. Виявлено основні недоліки у побудові культури організації, розроблено пропозицій щодо зменшення негативного впливу факторів на діяльність підприємства.

The article reviews the main factors of the enterprise's corporate culture. The main disadvantages in the process of building the enterprise's corporate culture were identified. Proposals of reducing the negative impact of factors are developed.

Ключові слова: корпоративна культура, фактори формування корпоративної культури, система оплати праці, нематеріальні методи мотивації.

Постановка проблеми. Все більше керівників і менеджерів в сучасних умовах замислюються про необхідність цілеспрямованого формування корпоративної культури. Ця ситуація обумовлена виходом бізнесу на нову стадію розвитку, яка характеризується пошуком шляхів підвищення ефективності використання наявних ресурсів, у тому числі і персоналу. Вчені констатують, що на підприємствах, де сформована розвинута корпоративна культура, панують позитивні корпоративні цінності, значно легше вирішуються проблеми виживання підприємства в умовах кризи і проблеми збереження і розвитку трудового потенціалу. Зовнішнє середовище значно впливає на організацію та позначається на її культурі. Однак, як свідчить практика, дві організації, що функціонують в одних умовах, можуть мати дуже різні культури. Саме тому для підприємства особливо важливо визначити ті фактори, як будуть сприяти підвищенню ефективності діяльності, та ті фактори, які можуть мати загрози для підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням корпоративної культури присвячено роботи таких вчених-економістів, як Є. Тейлор, Л. Моргана, А. Маслоу, Е. Берні, Е. Шейн, Є. Уткін, М. Армстронг, М. Мескон, О. Виханский. Дослідженням проблематики корпоративної культури займалися й українські вчені, а саме В. Євтушевський, Г. Дмитренко, Л. Ермаловіч, О. Грішнова та ін.

Невирішені частини загальної проблеми. В умовах української економіки, з урахуванням особливостей її історичного минулого та сучасних проблем, ідеї

корпоративної культури ще не знайшли широкого практичного запровадження. Однією з основних причин цього є те, що теоретичні дослідження в галузі корпоративної культури та її ролі в розвитку соціально-трудоких відносин не набули системного характеру. Особливо мало уваги у наукових дослідженнях присвячено виявленню факторів, що впливають на корпоративну культуру.

Метою дослідження є встановлення факторів впливу на корпоративну культуру підприємства та розробка пропозицій щодо зменшення їх негативного прояву в процесі розвитку підприємства.

Результати дослідження. Для того, щоб здійснити процес формування і розвитку корпоративної культури, необхідно провести аналіз тих факторів, які роблять на неї істотний вплив. Будь-які зусилля, пов'язані зі зміною, вдосконаленням культури можуть бути нівельовані за рахунок негативного впливу будь-якого фактора. Відсутність врахування впливу різних зовнішніх і внутрішніх процесів, явищ на корпоративну культуру може призвести до втрати авансованих грошових коштів, часу, людських ресурсів. Тому так важливо знати основні фактори, що впливають на культуру фірми, а також напрямок їх впливу.

Один з визнаних фахівців у галузі корпоративної культури Едгар Шейн виділяє п'ять первинних і п'ять вторинних факторів (рис.1).

Кожен з десяти первинних і вторинних факторів формування корпоративної культури вимагає використання певних прийомів, що дозволяють домагатися успіху при свідомому формуванні та зміні культури організації.

Для проведення діагностики факторів корпоративної культури в ході дослідження була обрана Асоціація фермерів «Агросервіс» (м. Волноваха, Донецька обл.), яка виробляє сільськогосподарську продукцію, надає послуги з обробки землі, збирання зерна, переробки та отримання гібридного насіння соняшника, займається отриманням соняшnikової олії.

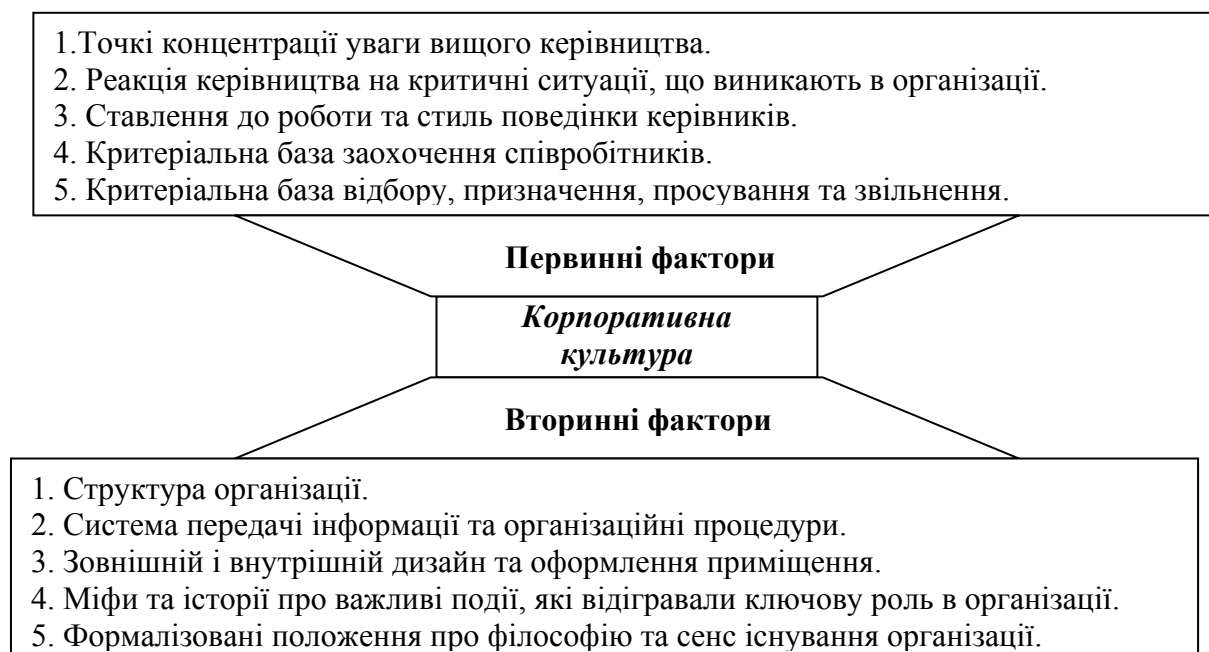


Рис. 1. Фактори, що впливають на корпоративну культуру

Проаналізуємо *фактори*, що впливають на корпоративну культуру асоціації. Первинні фактори:

1. Точки концентрації уваги вищого керівництва. Голова АФ «Агросервіс» ще на початку своєї роботи поставив перед собою завдання дотримання принципів взаємної довіри та поваги. Він прагне скоординувати роботу персоналу на досягнення цілей організації.

2. Реакція керівництва на критичні ситуації. Конфлікт долається посиланням на правила поведінки та визначення відповідальності.

3. Ставлення до роботи і стиль поведінки керівників. Голова - сильний, рішучий, твердий, але справедливий і об'єктивний керівник. Він вимагає від підлеглих тільки те, що відповідає посадовим обов'язкам.

У результаті аналізу виявлено, що в АФ «Агросервіс» переважає демократичний стиль керівництва, для якого характерні вимогливість і контроль керівника в поєднанні з ініціативним і творчим підходом до виконуваної роботи з боку підлеглих; прагнення керівника до делегування повноважень і відповідальності; демократичність у прийнятті рішень [2, с.26]. Однак у стилі керівництва були виявлені і авторитарні начала в управлінні, які на даному підприємстві виявляються в досить суворому контролі за діями підлеглих, впевненості керівника в собі; схильності до формальної дисципліни.

4. Критеріальна база заохочення працівників і система мотивації. Проведений аналіз показав, що в системі мотивації на підприємстві є деякі недоліки. У 2009 р. зменшилася питома вага премій та винагород на 7,6%. Темпи зростання продуктивності праці відстають від темпів зростання оплати, що є несприятливим чинником для розширеного відтворення, отримання необхідного прибутку.

На підприємстві розроблена система оплати праці, що не обмежена мінімальними і максимальними розмірами і залежить від результатів роботи колективу в цілому і кожного працівника зокрема. Оплата праці працівників відбувається в повній відповідності з їхнім трудовим внеском в кінцеві результати праці колективу. Одноразова допомога виплачується у зв'язку з виходом на пенсію; працівникам, які досягли ювілейного віку 50, 55, 60 років. Крім того, здійснюється оплата ритуальних послуг, матеріальна допомога жінкам при народженні дитини.

5. Критеріальна база відбору, призначення, просування та звільнення. В асоціації значний вплив на прийняття рішень про кандидата на службу мають цінності та правила фірми, тому що передбачається, що формування команди однодумців, що розділяють цінності компанії, дозволяє максимально використовувати потенціал співробітників і працювати найбільш ефективно. У АФ "Агросервіс вводиться поетапна процедура відбору (рис.2).

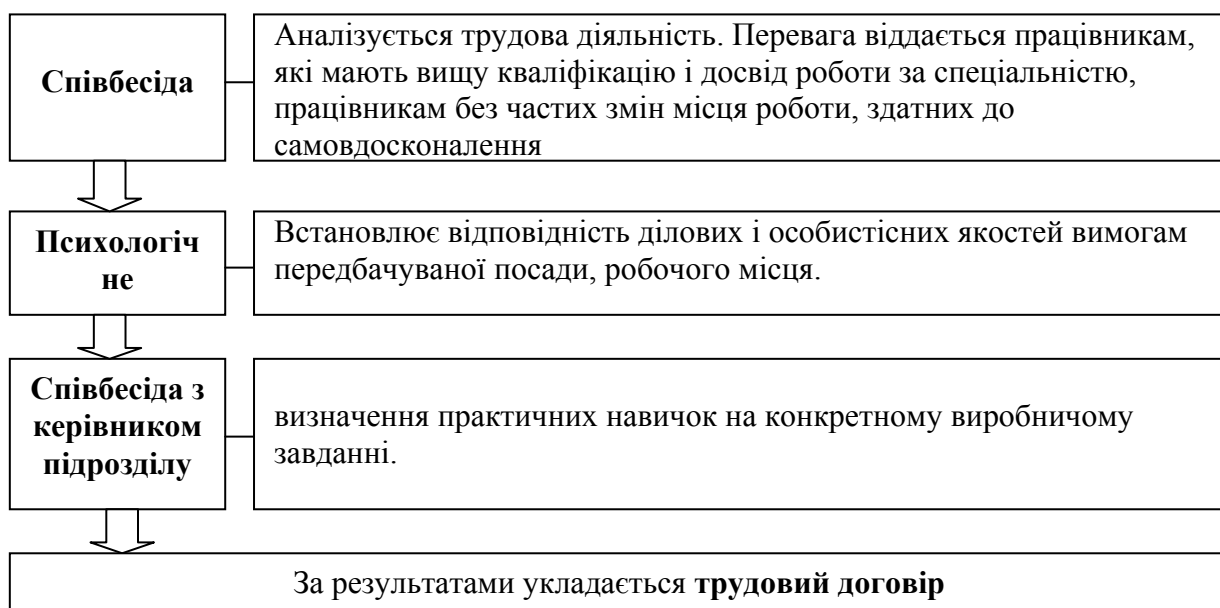


Рис. 2. Поетапний процес професійного відбору та оцінки у АФ «Агросервіс»

Вторинні фактори.

1. Організаційна структура АФ «Агросервіс» є лінійно-функціональною. До складу фірми входять фінансовий, економічний, торговий, юридичний відділи, бухгалтерія. Діяльність функціональних областей та їх взаємодія регулюється за певними правилами та процедурами. Основна цінність компанії в цій сфері - раціональне розподілення роботи і відповідальності.

2. Зовнішній та внутрішній дизайн та оформлення приміщення цієї організації є сприятливим для роботи. У будівлі зроблений гарний ремонт. Робочі місця добре обладнані: у кабінетах багато столів, які зручно і правильно розставлені, є велика кількість шаф для зберігання документів, а також сейф. Кабінети оснащені сучасними меблями і технікою (комп'ютери, ноутбуки, принтери, сканери). Є кафе. У кожному кабінеті за рахунок фірми передбачено наявність електричних чайників, фільтрів для води, що є важливим ознакою турботи про персонал. Для підтримки оптимальної температури приміщення підприємства оснащені кондиціонерами та обігрівачами. У кабінетах стоять пластикові вікна, які перешкоджають потраплянню в приміщення холодного повітря взимку, а також значно зменшують рівень шуму.

Прикладом високої задоволеності умовами роботи може служити мінімальний рівень захворювань на підприємстві, практично відсутність виробничих скарг, дуже низька плинність кадрів, наявність широкого спектра зручностей і послуг, наданих організацією.

3. Систему передачі інформації та організаційні процедури представлено на рис. 3. В організації існують як вертикальні, так і горизонтальні комунікації. Чітко налагоджено зворотній зв'язок: працівники щодня звітують про виконану роботу своїм функціональним керівникам, щомісяця на підприємстві складається фінансова та статистична звітність, за результатами якої формують річні плани.

Співробітники дізнаються про новини організації безпосередньо при міжособистісному спілкуванні (на зборах, від керівництва організації). Вся інформація на підприємстві захищена відповідно до ступеня її важливості та конфіденційності. Ніколи і ні за яких умов співробітники не використовують у своїх цілях або в цілях третіх осіб закриту інформацію, отриману під час роботи на підприємстві. Співробітники беруть на себе зобов'язання не розголошувати інформацію, що є комерційною таємницею.

Інформація може бути надана третім особам (зокрема, представникам засобів масової інформації), якщо це необхідно в інтересах підприємства і не суперечить закону. Передача інформації може бути здійснена тільки з дозволу керівника підрозділу.

Розглянувши корпоративну культуру АФ «Агросервіс», можна зробити висновок, що вона є досить розвиненою. Проте, аналіз показав, що на підприємстві є певні недоліки в існуючій системі оплати праці, і керівництву необхідно звернути на це серйозну увагу.

Одним з найбільш поширених способів стимулювання персоналу є підвищення заробітної плати. Однак при вирішенні проблеми формування та підвищення рівня корпоративної культури це недоцільно, оскільки, хоча цей крок викличе позитивні емоції з боку працівників, витрати на його здійснення можуть бути невиправданими. При формуванні та розвитку корпоративної культури потрібно використовувати, більшою мірою, нематеріальні методи стимулювання. Їх перевага у порівнянні з матеріальними методами очевидно. Наприклад, забезпечення співробітників безкоштовним харчуванням, організованими спортивними заходами, путівками, навчанням буде мати більш позитивний характер для згуртованості колективу, ніж просте виділення тієї ж суми для матеріального стимулювання [4, с.13].

Як приклад індивідуальної нематеріальної мотивації пропонується ввести право на додаткові відгули для кращих робітників. Так, за результатами роботи за місяць визначають кращих працівників і виділяють їм від 1 до 3 відгулів на наступний місяць. При цьому враховується ліміт виділених відгулів (наприклад, 10 відгулів). Ця схема може здатися збитковою. Але усі відгули використовуватимуться не в один день, а в порядку черги, тому це не приведе до істотних змін у виробничому процесі. Переваги даної схеми:

- виникає ефект «змагання», що сприяє підвищенню мотивації співробітників в цілому;
- кращі робітники заохочуються індивідуально, виходячи з результатів роботи за певний період часу, тобто вони розуміють, за що саме їх заохочують, а інших - ні;
- відсутній ефект несправедливості, коли відгули виділяються рівномірно;

- працівники, які працюють менш ефективно, мають стимул працювати краще, тому що вони усвідомлюють, що кожен місяць результати роботи переглядаються, що дає їм шанс отримати відгули.



Рис. 3. Комунікаційний процес АФ «Агросервіс»

Визначимо економічний ефект від даного заходу. При розрахунку витрат на оплату одного відгулу беремо до уваги середньоденну заробітну плату, яка у 2009 р. склала 72,97 грн. Тоді витрати на оплату одного відгулу – 72,97 грн. на день. Якщо ліміт відгулів 10 днів на місяць, то витрати підприємства складуть: $72,97 \cdot 10 = 729,7$ грн. за місяць або $729,7 \cdot 12 = 8756,4$ грн. за рік.

Наведені вище переваги даної схеми мотивації призведуть до підвищення продуктивності праці, а значить і поліпшення фінансових результатів. Прогнозоване збільшення обсягу роботи підприємства приймемо за 1%. Валові доходи у 2009 р. склали 16 028,1 тис. грн. Тоді передбачуваний дохід у 2010 р. складе 16 188,4 тис. грн.

Річний економічний ефект від надання відгулів у кількості 10 днів розрахуємо за формулою:

$$E_{річ.} = P_m - B \quad (1)$$

де P_m – вартісна оцінка результатів від впровадження заходу, грн.;

B - витрати на проведення заходу, грн.

P_m розрахуємо як різниця планованих валових доходів та валових доходів, отриманих у звітному періоді:

$$P_m = 16\,188,4 - 16\,028,1 = 160,3 \text{ тис.грн.}$$

Тоді річний економічний ефект дорівнює:

$$E_{р\dot{ч}} = 160\,300 - 8\,756,4 = 151\,543,6 \text{ грн.}$$

Висновки. Корпоративна культура не тільки є предметом гордості організації і засобом залучення професіоналів високого класу, але і дозволяє створити в рамках організації таке соціально-економічний простір, який забезпечує найвищу продуктивність, успішність організації і прихильність їй співробітників. На культуру організації справляють вплив багато факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Зусилля, пов'язані зі зміною, вдосконаленням культури можуть бути нівельовані за рахунок негативного впливу будь-якого фактора. Саме тому постає необхідність цілеспрямованого вивчення тих факторів, які роблять істотний вплив на культуру організації з метою їх урахування у діяльності підприємства.

У роботі було проаналізовано фактори корпоративної культури АФ «Агросервіс». На підприємстві є деякі недоліки та проблеми в існуючій системі мотивації. При формуванні та розвитку корпоративної культури потрібно використовувати переважно нематеріальні методи стимулювання (забезпечення співробітників безкоштовним харчуванням, організованими спортивними заходами, путівками, навчанням), що буде надавати великий вплив на підвищення згуртованості колективу, ніж просте виділення тієї ж суми для матеріального стимулювання. Як приклад нематеріальної мотивації запропоновано введення права на додаткові відгули для кращих робітників за підсумками роботи за місяць. Розрахунок економічного ефекту від даного заходу дозволяє зробити висновок, що надання 10 відгуків на місяць для підприємства економічно доцільно. Внаслідок підвищення продуктивності праці, а значить і поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства, річний економічний ефект складе 151 543,6 грн.

Перспективи подальших досліджень. У рамках подальших досліджень необхідно розробити конкретні науково-практичні рекомендації щодо використання інструментарію, необхідного для управління факторами, що впливають на корпоративну культуру з метою їх урахування у діяльності підприємства.

Література:

1. Могилевкин Е. Управление системой ценностей и корпоративной культурой компании в период кризиса / Могилевкин Е., Новгородов А. // Менеджмент сегодня. – 2009. - №6. – с.3-6
2. Кершис О. Курс на корпоративну репутацію / Кершис О. // Business Class Magazine. – 2009. - №10. – с. 25-28.
3. Первушина М. Управление корпоративной культурой / Первушина М. // Управление персоналом – Украина. – 2008. - №7. – с.14-16.
4. Ханс К. Культура рыночно ориентированной организации / Ханс К. // Управление корпоративной культурой. – 2009. - №3. – с.10-15.

УДК 336.76(477)

Седнева Ю.А.

Усиченко Т.В.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ

Данная статья посвящена исследованию фондового рынка Украины, перспективным направлением развития фондовых бирж, а также расширению спектра предоставляемых ими услуг.

Стаття присвячена дослідженню фондового ринку України, перспективним напрямкам розвитку фондових бірж, а також розширенню спектру послуг, що надаються останніми.

This article is devoted to research of fund market of Ukraine, perspective directions of development of exchange stocks, and also expansion of spectrum of the services given by them.

Ключевые слова: биржа, паевые инвестиционные фонды, трейдинг, брокеры, активы.

Постановка проблемы. Проблемы несовершенства фондового рынка Украины, связанные с нестабильной экономической и политической ситуацией в стране и пути их решения.

Анализ последних исследований и публикаций. В ходе работы проанализированы и использованы статьи украинских и российских экономических изданий; публикации профессиональных участников фондового рынка Украины. Большое внимание уделяется исследованию данной проблемы в экономической литературе. Существенный вклад в изучение обозначенных вопросов внесли такие ученые, как Ю.М.Лысенков, Б.В. Губский, А.Н.Мозговой, В.Н.Шинаев, Я.М.Миркин, Б.Б.Рубцов, С.Вайн, Э.Долан. и другие.

Неразрешенные части общей проблемы. Несмотря на стабильный рост объемов, и индексов фондовый рынок Украины оказывает слабое влияние на экономику страны. Современные тенденции развития, в основном, касаются спекулятивной торговли и позволяют зарабатывать на колебаниях акций. Замкнутый мир участников фондового рынка со своим составом и уставом, государственным регулятором и саморегулирующими организациями, отдельно взятой концепцией развития и попытками доказать собственную уникальность.

Институциональная и технологическая отсталость фондового рынка Украины создает внешние угрозы.

Цель исследования. Целью данной статьи является изучение процесса функционирования национального фондового рынка в современных условиях, определение его проблемных и перспективных аспектов.

Изложение основного материала. Фондовый рынок является многогранной экономической системой, с помощью которой рыночная экономика функционирует в целом. На сегодняшний день рынок ценных бумаг Украины – это сложившийся сегмент финансового рынка.

Фондовый рынок Украины представлен 10 фондовыми биржами (согласно данным Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины). Фондовые биржи: ЗАО «Украинская фондовая биржа», ОАО «Киевская международная фондовая биржа», Дочернее предприятие «фондовая биржа ПФТС», ЗАО «Украинская межбанковская валютная биржа», ЗАО «Фондовая биржа «ИННЭКС», ЗАО «Приднепровская фондовая биржа», ЗАО «Украинская Международная Фондовая Биржа», ОАО «Фондовая биржа «Перспектива», ООО «Западно-Европейская фондовая биржа», Южно-Украинская Торгово-Информационная Система «Юг-Север».

Фондовый рынок является важнейшим финансовым институтом, который существует в мире больше 300 лет, начал стремительно развиваться в Украине. Прогнозы роста на 2010 год украинских биржевых индексов составляли 50-60%. Они достигли этого показателя в течение первых трех месяцев.

Индекс Украинской Биржи за год с начала торгов (апрель 2009 г.) вырос почти в 4 раза (на 370%), на столько же в процентном соотношении вырос и индекс ПФТС. Также огромными темпами растут и объемы торгов. Так, ровно год назад ежемесячный объем торгов на Украинской Бирже составлял около 74 млн. грн., а в сентябре 2010 г. – 740 млн. Причин столь бурного развития отечественного фондового рынка несколько.

Украинский фондовый рынок с начала своего существования (1993 год) и до конца 2000-х имел незначительные размеры. Объемы торгов и общий уровень отставали не только от европейских площадок, но и от российских. Развитие фондового рынка замедлялось прежде всего отсутствием законодательной базы и слабым техническим обеспечением. Первые крупные иностранные инвесторы пришли на украинский рынок после Оранжевой революции. Второй всплеск интереса Запада к украинским публичным компаниям пришелся на 2007 год – период экономического подъема, предшествовавшего кризису. К тому времени лидером среди бирж в Украине была ПФТС – Первая Фондовая Торговая Система.

В финансовом секторе, так же как и в любом другом секторе экономики ценится качество предоставляемых услуг. За 2008 год работа ПФТС

сопровождалась сбоями. Что привело к критике со стороны клиентов. Сложившаяся ситуация явилась сигналом, для конкурентов ПФТС. Сразу несколько из них заявили о намерении запустить рынок заявок, внедрить способ расчетов «Оплата против платежа», запустить интернет-трейдинг, биржевое РЕПО и торговлю деривативами. Технические перебои в работе ПФТС послужили причиной, для основных торговцев, поиском альтернативной платформы для торговли.

На качественно новый виток развития рынок вышел с приходом российских инвесторов. С появлением в 2009 году «Украинской Биржи», среди основных акционеров которой была российская РТС. «Украинская Биржа» запустила рынок заявок и сделала правила торговли более привлекательными. В том же 2009 году российская ММВБ, основной конкурент РТС, купила контрольный пакет акций ПФТС. По итогам 2009 года объем торгов на УБ составил около 6 млрд грн, на ПФТС- 600 млн .

К концу 2000-х рынок финансовых услуг Украины насчитывал более десятка инвестиционных компаний, которые могли позволить себе стать маркет-мейкерами – обязались перед биржей поддерживать котировки акций на определенном уровне. Это сделало площадки более ликвидными – купив акцию из списка «голубых фишек» (крупных и считающихся надежными компаний, которые формировали индекс биржи), брокер мог быть уверен в том, что завтра на бирже на нее найдутся покупатели.

Проникновение технологий в последние годы позволило упростить работу на фондовых площадках. Введение электронного документооборота в бэк-офисах брокеров и переход самого процесса торгов непосредственно из зданий биржи в расположенные в разных концах Украины терминалы брокеров приблизили торговлю на украинских площадках к российским и западным стандартам. В конце 2009 года стремительно стала набирать популярность новая услуга – онлайн-брокеридж, или, как его еще называют, интернет-трейдинг. Торговля акциями через специальную программу стала возможной для любого украинца с любого компьютера, подключенного к интернету. Онлайн-брокеры снизили порог входа на рынок - если раньше минимальная сумма для открытия счета составляла 100 тыс. грн (и такой игрок считался самым мелким), то сейчас достаточно 5000 грн для того, чтобы начать торговать. Как минимум треть сделок на «Украинской Бирже» совершается именно физическими лицами. Сейчас на Украинской Бирже зарегистрировано более 2000 счетов физических лиц, а их доля в объемах торгов составляет 25-30%, в некоторые дни и более 40%.

Серьезным двигателем для фондового рынка стало также окончание предвыборной гонки и стабилизация политической ситуации Украины. После прихода к власти нового президента рейтинговые агентства улучшили прогнозы по стране, так как исчезла неопределенность.

Индекс Украинской Биржи на 2 декабря 2010 года вырос на 0,91% до уровня 2175,4 пунктов, объем торгов на рынке заявок составил 146,07 млн. грн., на рынке РЕПО — 59,02 млн. грн., на срочном рынке — 36,2 млн. грн. Индекс ПФТС увеличился на 0,49% до 861,96 пунктов, объем торгов акциями составил 15,58 млн. грн.

На рынке заявок Украинская Биржа показала 31 бумагу. Тройка лидеров по обороту немного сменила свой состав: Укрнафта (23,4 млн. грн.) продолжает возглавлять список, а Укртелеком (20,97 млн. грн.) и Алчевский металлургический комбинат (13,25 млн. грн.) занимают 2 и 3 место, соответственно, Лугансктепловоз и вагоностроители — Стахановский вагонстроительный завод и Крюковский вагонстроительный завод. Среди ликвидных бумаг падение было зафиксировано только по акциям Укрнафты. Количество сделок составило 8 803.

Основой фондового индекса в Украине являются предприятия металлургии, такие как: «Азовсталь», «Алчевский металлургический комбинат», «ММК им. Ильича», «Енакиевский металлургический завод» и другие. Предприятия энергетики: «Днепрэнерго», «Центрэнерго», «Западэнерго», «Киевэнерго» и «Донбассэнерго». Предприятия добывающей промышленности: «Полтавский», «Северный», «Южный», «Центральный» ГОКи. Шахты: «Красноармейская-Западная», «Комсомолец Донбасса». «Ясиновский» и «Авдеевский» коксохимзаводы. Предприятия машиностроения: «Моторсич», Крюковский вагонстроительный завод, «Днепровагонмаш», «Азовмаш», «Сумское НПО им. Фрунзе» и другие. Банковский сектор: «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсоцбанк», «Родовидбанк».

Популярность фондового рынка растет именно в последнее время еще и из-за финансового кризиса. Украинцы со средним доходом из-за проблем в банковской системе начали искать альтернативу депозитам. И самые смелые стали вкладывать их в акции, чем и подтолкнули рост.

Есть несколько способов получения прибыли на фондовом рынке. Одним из наиболее популярных в последние годы среди населения Украины стали ПИФы — паевые инвестиционные фонды. Принцип работы ПИФа — люди сбрасываются небольшими долями, общая сумма вкладывается управляющей компанией в любые активы. ПИФы обещают высокую доходность, однако она означает и большие риски. В благоприятный период экономического цикла ПИФы действительно оправдывали себя, однако в кризис вложения в высокорисковые активы привели к краху многих из этих фондов.

Альтернативными способами заработка на фондовом рынке являются: доверительное управление, инвестирование с помощью брокера и спекуляции (трейдинг). При доверительном управлении портфель активов (акций, облигаций, драгметаллов и пр.) управляющий подбирает лично для клиента исходя из его целей, склонности к риску, предпочтений по отраслям экономики и прочее.

Однако, несмотря на бурный рост объемов и индексов, пока что фондовый рынок Украины не особо влияет на экономику страны. В основном нововведения касаются спекулятивной торговли и позволяют зарабатывать на колебаниях акций. Кроме того, фондовый рынок все же имеет ряд проблем, которые становятся на пути его развития.

Основными проблемами фондового рынка Украины являются: низкая ликвидность, зависимость от внешних площадок, «зарегулированность», слабая информированность граждан о фондовом рынке. Из-за низкой ликвидности украинского фондового рынка главную роль в нем играют нерезиденты (иностранцы), которые путем быстрого ввода и вывода капитала могут поднимать и опускать украинский рынок. У отечественных игроков нет достаточных средств для эффективных манипуляций на рынке и противостоянию иностранному капиталу. Они могут только двигаться в русле тенденции, заданной иностранными игроками, либо формировать слабые движения, когда те выйдут.

Серьезным толчком для развития отечественного фондового рынка может стать приватизация государственных предприятий, в первую очередь, энергогенерирующих компаний, «Укртелекома», Одесского Припортового завода и других. Привлечение инвестиций на эти предприятия способно повысить их капитализацию и финансовые показатели, что позитивно скажется на акциях компаний. Также очень важный шаг для развития отечественного фондового рынка – это IPO (публичное размещение акций) наших компаний за границей. После кризиса этот процесс приостановился, но в будущем он имеет серьезные перспективы, так как публичное размещение акций повышает прозрачность бизнеса и позволяет компаниям привлекать дополнительные средства и инвестиции.

Выводы. Сильный и эффективный фондовый рынок – это, в первую очередь, показатель сильной и эффективной экономики. Развитие производственной и финансовой сферы должно происходить параллельно. Промышленный потенциал Украины достаточно большой, несмотря на отсталую инфраструктуру и устаревшие производственные фонды, наша страна обладает большим промышленным потенциалом. Как только отечественная экономика начнет нормально развиваться, модернизируясь и привлекая инвестиции, на полную мощь заработает и фондовый рынок, так как на сегодняшний день это самый эффективный инструмент для заработка денег в мире.

Перспективы дальнейших исследований. Фондовый рынок Украины находится в самом начале своего развития. В рамках дальнейших исследований он вынужден пройти все сложные этапы становления и болезни роста, для того чтобы стать реальным экономическим индикатором и эффективным механизмом инвестирования, а не оторванным от реалий спекулятивным инструментом, каким

он является сегодня. Что бы пройти этот путь необходимо активное участие государства и отдельных граждан.

Литература:

1. Корнійчук О.П. Концептуальні обґрунтування положень сучасної та перспективної моделі фондового ринку/ О.П.Корнійчук. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2008. – с.403-413.
2. Литвинчук В. Влияние глобальных рынков на фондовый рынок Украины//Экономист. – 2008. -№4. – С.78-79.
3. Официальный сайт Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку [электронный ресурс] / <http://www.ssmc.gov.ua>.

УДК 33.054.22

Сліпцова І.І.

Баєв К.А.

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена розробці комплексу науково-практичних методів, прийомів і заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління прибутком імпортера, завдяки дослідженню теоретико-методичних положень та аналізу складових прибутку.

The article dedicated to the development of complex scientific and practical methods, techniques and measures to improve management of profit importer, thanks to the research of theoretical and methodological positions and analysis components of income.

Ключові слова: прибуток, чистий дохід, рентабельність, витрати.

Постановка проблеми. В умовах становлення і розвитку ринкових відносин проблема збільшення прибутку і зменшення збитків є головним в діяльності будь-якого підприємства. Прибуток – найважливіший показник і джерело фінансування господарської діяльності підприємства, що функціонує на засадах комерційного розрахунку.

З огляду на значимість прибутку, важливо розглянути і врахувати всі параметри, що впливають на його одержання, щоб мати можливість поліпшити результати фінансової діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню впливу прибутку на господарську діяльність приділяли значну увагу вітчизняні й зарубіжні економісти. Серед вчених, які займалися у дослідженням процесу формування прибутку, впливу на нього різних факторів, можна назвати наступних: С.Л. Брю, Ф. Котлер, Д.

Линдсей, Р. Бартос, Дж. Шлифман, С.В. Мочерний, А.Д. Шеремет, В. Костюченко, В.В. Ковальов, Г.В. Савицька, Ю.В. Богатін, В.А. Швандер, Ю.Н. Толстова та багато інших.

Недозволені частини загальної проблеми. Віддаючи належне науковій і практичній значущості праць вищезгаданих авторів, необхідно зазначити, що певне коло завдань, пов'язаних з теоретико-методологічним і науково-практичним обґрунтуванням управління прибутком підприємства потребує подальшого розвитку.

Мета дослідження. Метою даною статті є розроблення комплексу науково-практичних методів, прийомів і заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління прибутком імпортера, завдяки дослідженню теоретико-методичних положень та аналізу прибутку.

Виклад основного матеріалу. Прибуток – найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Таким, чином прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства представляє собою різницю між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції. Прибуток як одна з найважливіших категорій ринкової економіки виконує ряд важливих функцій.

По-перше, прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства. Іншими словами, сам факт прибутковості вже свідчить про ефективну діяльність підприємств. Однак, чи буде цей факт необхідним та достатнім для власника і кредитора? Очевидно, що ні, так як підприємству потрібний не який-небудь прибуток, а конкретна його величина для задоволення потреб усіх зацікавлених осіб: власників підприємства, його робітників, кредиторів. Величина прибутку залежить від багатьох факторів.

По-друге, прибуток володіє стимулюючою функцією. Виступаючи кінцевим фінансово-економічним результатом підприємств, прибуток набуває ключової ролі в ринковому господарстві. За ним закріплюється статус цілі, що визначає поведінку господарюючих суб'єктів, добробут яких залежить як від величини прибутку, так і від прийнятого в національній економіці алгоритму його розподілу, включаючи оподаткування. Крім того, прибуток в ринковій економіці являється джерелом соціальних благ для членів трудового колективу. За рахунок прибутку, що залишається на підприємстві після сплати податків, дивідендів та інших необхідних і обов'язкових платежів, здійснюється матеріальне заохоченні

робітників і надання йому їм соціальних пільг, утримання об'єктів соціального призначення.

Прибуток основне джерело приросту власного капіталу підприємства. В умовах ринкових відносин власники і менеджери, орієнтуючись на розмір прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства, приймають рішення щодо дивідендної та інвестиційної політики, яку підприємство проводить з урахуванням перспектив розвитку. За умов конкуренції в ринковій економіці прибуток являється рушійною силою і основною метою підприємств та є джерелом оновлення виробничих фондів.

По-третє, прибуток являється джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів. Він надходить в бюджети у вигляді податків, а також економічних санкцій, і використовується на різні цілі, визначені видатковою частиною бюджету і затверджених в законодавчому порядку [1]. З урахуванням змісту процесу управління прибутком і пропонованих до нього вимог формуються його цілі і задачі. Розглядаючи головну мету управління прибутком, слід зазначити, що вона нерозривно зв'язана з головною метою господарської діяльності підприємства в цілому і реалізується з нею в єдиному комплексі. З розвитком теорії прибутку мінялися і підходи економістів до визначення головної мети управління нею. У генезисі цієї проблеми можна виділити три основних підходи:

1. Класична економічна теорія затверджувала, що головною метою господарської діяльності підприємства є максимізація прибутку. Ця мета впливала з положення А. Сміта, що максимізація прибутку окремим суб'єктом господарювання веде до максимізації всього суспільного добробуту. Уперше вона була чітко сформульована в 1938 році французьким економістом А. Курно і потім розвинута в роботах представників неокласичної школи.[3, с.179]. Реалізація цієї мети забезпечувалася шляхом досягнення рівності показників граничного доходу і граничних витрат підприємства. Крім того, високий рівень прибутку підприємства може досягатися при високому рівні підприємницького ризику, що генерує погрозу банкрутства. Тому в ринкових умовах максимізація прибутку може виступати як одна з найважливіших задач господарської діяльності підприємства або як критерій оцінки ефективності окремих видів його операцій, але не як головна мета управління прибутком.

2. Теорія стійкого економічного росту, що розвивається багатьма наступними економістами, головною метою господарської діяльності висуває забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. На їхню думку реалізація цієї мети забезпечує тривалий без кризовий розвиток підприємства і поступальне розширення обсягу його господарської діяльності. Разом з тим, така ціль господарської діяльності підприємства, мінімізуючи рівень підприємницьких ризиків, не дозволяє реалізувати повною мірою всі резерви росту її рентабельності. Крім того, механізм реалізації цієї мети недостатньо зв'язаний з

коливаннями кон'юнктури фінансового і товарного ринків, що змінюють параметри умов формування прибутку конкретного підприємства при заданих темпах його економічного розвитку. У зв'язку з викладеним, досягнення і підтримка фінансової рівноваги не може розглядатися як головна мета господарської діяльності підприємства (хоча і є однією з важливих задач управління прибутком).

3. Сучасна економічна теорія як головну мету господарської діяльності підприємства висуває забезпечення максимізації добробуту власників підприємства, що одержує конкретне вираження в максимізації ринкової вартості підприємства. Це положення розділяється всіма сучасними теоретиками в області управління прибутком, тому що на їхню думку вона щонайкраще реалізує фінансові інтереси власників підприємства. У цій головній меті одержують відображення фактори часу, прибутковості і ризику, що є більш повним відображенням мотивації господарської діяльності підприємства.

З урахуванням викладеного, головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця головна мета покликана забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства. Виходячи з цієї головної мети, система управління прибутком покликана вирішувати наступні основні задачі.

1. Забезпечення максимізації розміру формованого прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства і ринковій кон'юктурі. Ця задача реалізується шляхом оптимізації складу ресурсів підприємства і забезпечення їхнього ефективного використання. Основними природними обмежниками розміру прибутку виступають максимально можливий рівень використання ресурсного потенціалу і сформована кон'юнктура товарного і фінансового ринків.

2. Забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем формованого прибутку і припустимим рівнем ризику. Як уже відзначалося, між цими двома показниками існує прямо пропорційний зв'язок. З урахуванням відносини менеджерів до господарських ризиків формується припустимий їхній рівень, що визначає агресивну, помірну (компромісну) чи консервативну політику здійснення тих чи інших видів діяльності або проведення окремих господарських операцій. Виходячи з заданого рівня ризику в процесі управління повинен бути максимізований відповідний йому рівень прибутку.

3. Забезпечення високої якості формованого прибутку. У процесі формування прибутку підприємства повинні бути в першу чергу реалізовані резерви його росту за рахунок операційної діяльності і реального інвестування, що забезпечують основу перспективного розвитку підприємства. У рамках операційної діяльності основна увага повинна бути приділена забезпеченню зростання прибутку за рахунок розширення обсягу випуску продукції й освоєння нових перспективних її видів.

4. Забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства. Цей рівень при успішній діяльності підприємства повинен бути не нижче середньої норми прибутковості на ринку капіталу, при необхідності відшкодувати підвищений підприємницький ризик, зв'язаний зі специфікою діяльності підприємства, а також інфляційні втрати.

5. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до задач розвитку підприємства в майбутньому періоді. Тому що прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, його розмір визначає потенційну можливість створення фондів виробничого розвитку, резервного й інших спеціальних фондів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства. При цьому в самофінансуванні розвитку підприємства прибутку повинна приділятися чільна роль.

6. Забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства. Ця задача покликана забезпечувати максимізацію добробуту власників у перспективному періоді. Темп зростання ринкової вартості в значній мірі визначається рівнем капіталізації прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді. Кожне підприємство виходячи з умов і завдань господарської діяльності саме визначає систему критеріїв оптимізації розподілу прибутку на капіталізовану і споживану частину.

7. Забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутку. Програми участі персоналу в прибутку, покликані гармонізувати інтереси власників підприємства і його найманих робітників, повинні, з однієї сторони, ефективно стимулювати трудовий внесок цих працівників у формування прибутку, а з іншого боку – забезпечувати досить прийнятний рівень їхнього соціального захисту, що держава в сучасних умовах цілком забезпечити не в змозі.

Система управління прибутком реалізує свою головну мету й основні задачі шляхом здійснення визначених функцій. Ці функції підрозділяються на дві основні групи, обумовлені комплексним змістом розглянутої системи управління прибутком.

1. Функції управління прибутком як керуючої системи. Ці функції є складовими частинами будь-якого процесу управління (будь-якої керуючої системи) поза залежністю від виду діяльності підприємства, його організаційно-правової форми, розміру, форми власності і т.п. У теорії управління ці функції характеризуються як загальні.

2. Функції управління прибутком як спеціальної галузі управління підприємством. Склад цих функцій визначається конкретним об'єктом відповідної керуючої системи. Теорія управління розглядає ці функції як специфічні. У групі функцій управління прибутком як керуючої системи основними є:

1. Розробка цілеспрямованої комплексної стратегії управління прибутком підприємства. У процесі реалізації цієї функції виходячи з загальної стратегії економічного розвитку підприємства і прогнозу кон'юнктури товарного і фінансового ринків формується система цілей і цільових показників формування і використання прибутку на довгостроковий період; визначаються пріоритетні задачі, розв'язувані в найближчій перспективі і розробляється система дій підприємства по основних напрямках розвитку його прибутку. Стратегія управління прибутком підприємства розглядається як невід'ємна складова частина загальної стратегії його економічного розвитку.

2. Створення організаційних структур, що забезпечують прийняття і реалізацію управлінських рішень по формуванню і використанню прибутку на різних рівнях. Такі структури будуються по ієрархічній чи функціональній ознаці з виділенням конкретних «центрів відповідальності». У процесі реалізації цієї функції управління прибутком необхідно забезпечити постійну адаптацію цих організаційних структур до мінливих умов функціонування підприємства і напрямків господарської діяльності. Організаційні структури управління прибутком повинні бути інтегровані в загальну організаційну структуру управління підприємством.

3. Формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень. У процесі реалізації цієї функції повинні бути визначені обсяги і зміст інформаційних потреб управління прибутком; сформовані зовнішні і внутрішні джерела інформації, що задовольняють ці потреби; організований постійний моніторинг конкурентної позиції підприємства і кон'юнктури товарного і фінансового ринків. Здійснення аналізу різних аспектів формування і використання прибутку. У процесі реалізації цієї функції проводиться експрес-аналіз окремих господарських операцій; досліджується рівень і динаміка основних показників розвитку прибутку в розрізі видів діяльності і «центрів відповідальності» підприємства; здійснюється фундаментальний аналіз факторів, що впливають на формування і використання прибутку в розглянутому періоді.

4. Здійснення планування формуванням, розподілом і використанню прибутку. Реалізація цієї функції зв'язана з розробкою системи поточних планів і оперативних бюджетів по основних напрямках господарської діяльності, що генерує прибуток. Основою такого планування є розроблена стратегія управління прибутком, що вимагає конкретизації на кожному етапі поступального руху підприємства до поставлених стратегічних цілей.

Чистий прибуток підприємства обчислюється шляхом підсумовування всіх прибутків від операційної, фінансової й інвестиційної діяльності підприємства і вирахування податку на прибуток. Розміри чистого прибутку залежать від розмірів прибутків по кожному з видів діяльності підприємства і від розмірів податкових

платежів. Факторами першого рівня, що впливають на величину чистого прибутку є оподатковуваний прибуток і ставка податку на прибуток.

Висновки. Таким чином, управління прибутком являє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень по всіх основних аспектах її формування, розподілу і використання на підприємстві.

Перспективи подальших досліджень. Ефективне управління прибутком підприємства забезпечуються реалізацією ряду принципів, основними з яких є: інтегрованість із загальною системою управління підприємством; комплексний характер формування управлінських рішень; високий динамізм управління; варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень; орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Література:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 23.12. 2010 року N 2856-VI.
2. Налоговый кодекс Украины: К.: ГП «ІВЦ ДПА України», 2010 – 336с.
3. Зайцев Н.А. Экономика промышленного предприятия. Практикум – М.: Инфра-М, 2005. – 275с.

УДК 33:913(5-11)

Соляник М.В.

Громенкова С.В.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАН АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА

Стаття присвячена розробці конкретних дій, необхідних для вирішення економічних та соціальних проблем країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Пропонуються заходи, які сприятимуть відкритому та стійкому економічному розвитку всіх країн регіону.

Article is devoted to the development of specific actions that are necessary to solve economic and social problems of the Asia-Pacific region. The measures, which will promote an open and sustainable economic development of all countries in the region, are suggested.

Ключевые слова: Азиатско-Тихоокеанский регион, валовый внутренний продукт, экономическое развитие.

Постановка проблемы. Азиатско-Тихоокеанский регион, включающий некоторые самые крупные и быстрорастущие экономики в мире, может расти и играть роль локомотива экономики, если ему удастся интегрировать свой собственный региональный рынок. Такой прогресс потребует новой парадигмы развития, более открытой для всех и более устойчивой.

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты экономического и социального развития стран Азиатско-Тихоокеанского региона нашли свое отражение в работах отечественных и зарубежных ученых: Макогона Ю.В., Козака А.Ю., Малетина Н.П., Аносова Л.А., Чан Хйопа, Марка Хонга, Нагеша Кумара.

Неразрешенные части общей проблемы. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо отметить, что недостаточно изученными остаются вопросы дальнейшего экономического развития развивающихся и наименее развитых стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Цель исследования. Целью данной статьи является предложение мер, способствующих открытому и устойчивому экономическому развитию стран Азиатско-Тихоокеанского региона в условиях нестабильности мировой экономики.

Изложение основного материала. В 2009 году темпы экономического роста развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона были самыми высокими в мире: их ежегодные темпы роста в целом составляли 4%, причем темпы роста Китая и Индии составляли, соответственно, 8,7% и 7,2%. Вместе с тем в 2009 году в других развивающихся странах региона темпы роста снижались, сократившись на 0,6%. [4, с.39]



Рис.1. Среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения, 1960 – 2008 гг., %

Последствия кризиса 2008 – 2009 гг. серьезно сказались на торговле в значительной степени ориентированных на экспорт стран Азиатско-Тихоокеанского региона. С августа 2008 года по июнь 2009 года объемы экспорта резко сократились, и это сокращение было почти в два раза большим, чем после финансового кризиса в Азии в 1997 году и рецессии 2001 года.

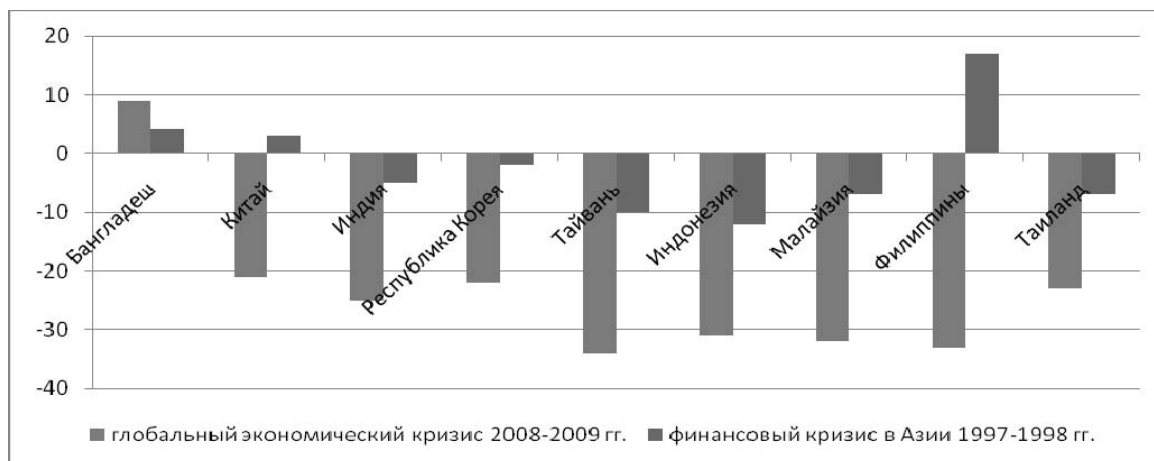


Рис. 2. Сравнительные показатели роста экспорта товаров основных развивающихся стран Азии в период кризисов, 1997–2009 годы, % [3, с.5]

Действие следующих факторов сделало регион еще более уязвимым перед кризисом:

а) во-первых, чем больше была доля сектора торговли в экономике той или иной страны, тем серьезнее были последствия. Развивающимся странам региона был нанесен сильный удар, поскольку доля их экспорта составляла приблизительно 38% от ВВП;

б) во-вторых, с учетом значительной доли торговли в регионе на рынках развитых стран направленность торговли стала свидетельством уязвимости той или иной страны перед источником рыночных потрясений. Падение спроса на импорт в Соединенных Штатах, Европе и Японии напрямую сказалось на экспорте стран Азиатско-Тихоокеанского региона;

в) в-третьих, решающую роль играла товарная номенклатура. Объемы торговли экспортной продукцией со значительным содержанием импортных составляющих упали в первую очередь.

Резкое падение совокупного спроса в развитых странах привело к закрытию фабрик и массовым увольнениям на многих ключевых ориентированных на экспорт предприятиях региона, включая текстильную и швейную промышленность, электронику и автомобилестроение. Согласно оценкам Международной организации труда (МОТ), в период 2007–2009 годов численность безработных в регионе увеличилась на 10 миллионов человек, подняв ее уровень до 5%.

Азиатско-тихоокеанские страны обладали различным потенциалом по реагированию на финансовый кризис в 2009 году. Лучше других провели антициклические программы финансирования те страны, в которых на момент наступления кризиса отмечались устойчивые макроэкономические показатели: стабильные инфляционные тенденции, надежный бюджетный баланс и низкий коэффициент соотношения государственного долга к ВВП. Массивные дополнительные финансовые ассигнования помогли сократить воздействие сокращения экспорта и падающего спроса на услуги, например, в секторе туризма, а также снижение роста денежных переводов мигрантов.

Перспективы на 2011 и 2012 годы существенно улучшились с учетом того, что рост экономики развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона составил в 2010 году 7,0%.

Несмотря на процесс оживления экономики, обеспокоенность вызывает характер процесса оздоровления, возможность возникновения новых проблем в регионе. Необходимо будет решать целый ряд проблем на уровне политики:

1. Возвращение инфляционного давления по мере того, как оздоровление будет набирать обороты. Критически важным решением для каждой страны станет решение о том, когда и как прекратить предоставление финансовых стимулов и ужесточить денежно-кредитную политику.

2. Избежание проведения политики преждевременного выхода с целью сохранения роста.

3. Если развитые страны добьются существенного экономического подъема, их спрос на импорт из Азиатско-Тихоокеанского региона, по прогнозам, уже не вернется к докризисным уровням. Необходимо искать новые источники роста, ориентируясь на повышении внутреннего и регионального потребления.

4. Макроэкономические диспропорции. Происходит рост доли экспорта ВВП при сокращении доли потребления и доли вложений в основной капитал. Огромный поток инвестиционного капитала из развивающихся стран Азии и Тихого океана в развитые страны Запада, что отражает отсутствия в Азии развитой региональной финансовой архитектуры, которая бы позволяла продуктивно использовать свои средства в других частях региона.

5. Социально-экономические диспропорции и разрывы по уровню развития: Юго-Восточная Азия идет впереди, а экономика стран Южной Азии и Тихого океана отстает. Если страны смогут сделать капиталовложения в преодоление разрывов в своем социально-экономическом развитии, они смогут повысить качество жизни для всего региона и стимулировать региональный совокупный спрос, проложив путь к устойчивому экономическому развитию.

6. Экологические диспропорции, которые проявляются в деградации таких природных ресурсов, как леса и пресная вода, неустойчивом использовании энергии и росте выбросов углерода.

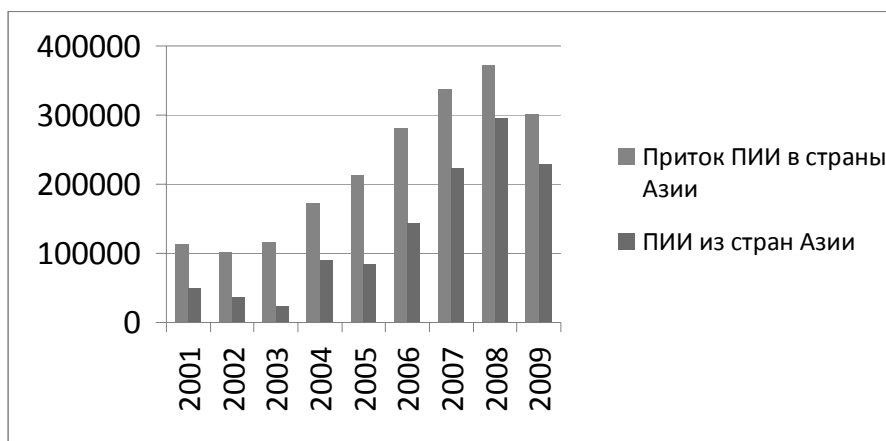


Рис. 3. ПИИ в развивающиеся страны Азии в 2001-2009 гг., млн. долл. [2, с. 5]

Для решения вышеперечисленных проблем необходимо:

1. Усовершенствование систем социальной защиты, которые служат автоматическим средством стабилизации, поскольку поддерживают домашние хозяйства во времена кризисов, но, в то же время, они расширяют возможности для индивидуального и национального развития.

2. Проведение второй «зеленой» революции, которая бы объединила дальнейшие достижения в науке и агротехнике с собственными традиционными знаниями, что может придать сельскому хозяйству повышенную сопротивляемость условиям окружающей среды. Кроме того, правительствам нужно повысить открытость сельского хозяйства для всех слоев общества, вернуть собственность на землю и ресурсы фермерам и создав для бедных экономические возможности.

3. Политика «зеленого» роста опирается на экологически устойчивые потребление и производство в целях стимулирования низкоуглеродного и открытого для всех социальных слоев развития. Ряд стран Азиатско-Тихоокеанского региона уже обладает целым кругом технологических возможностей в таких областях, как производство биотоплива, удаление отходов, солнечная и ветровая энергия.

4. Для экономического роста решающее значение имеет хорошо функционирующая финансовая система, поэтому правительствам необходимо обеспечить институциональную и нормативную среду, которая бы стимулировала открытые для всех, справедливые и эффективные банковские системы.

Определены четыре первоочередные задачи, которые помогут обеспечить открытый и устойчивый путь развития для всех стран региона:

1. Региональная экономическая интеграция: в Азиатско-Тихоокеанском регионе существует сложная сеть политических группировок, руководители

которых в последнее время видят возможность эволюции в едином экономическом пространстве.

2. Комплексная торговая и транспортная политика: регион уже усовершенствовал свои сети автомобильных и железных дорог, но отсутствие правовых и нормативных рамок, которые бы позволяли дорожно-транспортным средствам, товарам и гражданам перемещаться через границы и страны транзита, препятствует эффективному использованию его инфраструктуры.

3. Супермагистрали информационно-коммуникационной технологии (ИКТ): расширение рынков и возможностей для деловой активности, а также создание более объединенного экономического пространства зависит от совершенствования внутрорегиональной соединяемости ИКТ.

4. Региональная финансовая архитектура: создание фонда развития инфраструктуры под управлением какого-либо регионального учреждения, координация обменных курсов.

Выводы. В кардинально изменившейся глобальной обстановке Азиатско-Тихоокеанский регион начинает выступать в качестве центрального участника международных экономических отношений. Вместе с тем, для того чтобы реализовать свой потенциал, необходимо принять целый ряд политических и экономических мер.

Перспективы дальнейших исследований. Дальнейшие исследования могут проводиться в рамках создания регионального инструмента реагирования на кризисы и их предотвращения для защиты от спекулятивных нападений и кризисов ликвидности и использования своих резервов для более продуктивных капиталовложений.

Литература:

1. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / Ю. В. Макогон, С. В. Громенкова, В. О. Кравченко та ін. ; Донецький гос. ун-т. - Київ : Освіта України, 2009. - 563 с.
2. Nagesh Kumar Capital Flows and Development: Lessons from South Asian Experiences. - MPDD Working Papers. – 2010. – 21 p.
3. UN-ESCAP (2010) Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2010, New York: United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. – 2010. – 48 p.
4. World Investment Report 2010. - New York and Geneva: United Nations. – 2010. – 184 p.

ВИЗНАЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ КАТЕГОРІЇ «УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ»

У статті проведено семантичний і термінологічний аналіз категорій і понять дефініції «управління якістю продукції», а також запропоновано схему визначення основних складових цього терміну.

In article the semantic analysis of terminology and concepts categories and definitions of "quality management" and the chart of identifying components of this term.

Ключові слова: управління, якість, продукція.

Постановка проблеми. Категорія управління якістю продукції є однією з найскладніших серед тих, з якими спеціалістам доводиться мати справу. До неї звертаються під час вибору предметів для задоволення як виробничих, так і індивідуальних потреб, планування виробництва і оцінювання його результатів, визначення його складності та ефективності, організації праці, створення нових виробів, а також коли виникає необхідність розібратися зі складом і характером створюваної чи виготовлюваної продукції.

Категорії «управління якістю продукції» присвячено багато досліджень, однак відомо, що наукова термінологія потребує постійної корекції через безперервний розвиток наукової думки. Терміни вважаються основою знання, правильне тлумачення яких має першочергову значущість, оскільки запезпечує порозуміння всіх, хто займається вирішенням певних наукових завдань. Коректне використання термінології і визначає зміст даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Категорії управління якістю в останні роки приділяється все більше уваги. Вагомий внесок у розробку теорії та практики управління якістю внесли як вітчизняні так і закордонні вчені: Адлер Ю. [1], Бастрикін Д., Безгін К. [2,3], Гличев А. [4], Лapidус В., Лойко [5], Мазур І. [6], Нойман Е., [7], Окрепілов В. [8], Орлов П. [9], Шаповал М. [10], Шапіро В. та ін.

Невирішені частини загальної проблеми. Однак, не дивлячись на пильну увагу перерахованих авторів до цієї проблеми, постійна динаміка у визначенні цього поняття актуалізує тему даного дослідження.

Мета дослідження. Метою дослідження статті є проведення детального термінологічного та семантичного аналізу змісту дефініції «управління якістю продукції» задля його функціональної та змістовної адаптації до практичної та науково-дослідної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Для визначення сутності поняття «управління якістю продукції» потрібно детальніше розібратися з елементами, що складають основу цього терміну.

Найбільш сталою складовою цієї дефініції є категорія продукція. Провівши аналіз цього визначення у різних авторів, можна сказати, що продукція – сукупність матеріальних благ, добутих чи створених внаслідок виробничої діяльності [11].

Після визначення поняття «продукція» треба перейти до категорії «якість».

Поняття якість у широкому розумінні є універсальною філософською категорією, яка охоплює як явища зовнішнього світу, так і свідомість людини. Вважається, що першим проаналізував категорію якості давньогрецький філософ і вчений Арістотель. Він визначив її як "видову відмінність" однієї сутності від іншої, що належить до того ж виду [10].

Німецький мислитель Гегель вважав, що "якість є взагалі тотожною з буттям визначенність...Щось, завдяки своїй якості є те, що воно є, і, втрачаючи свою якість, перестає бути тим, чим воно є"[12].

Проаналізувавши літературу можна навести різноманіття визначень поняття якість, яка наведена у табл. 1.

Таблиця 1.

Динаміка визначень поняття якість

Автор/рік/джерело	Визначення поняття якість
Арістотель (III ст. до н.е.) [5]	відмінність між предметами диференціація за ознакою «хороший-поганий»
Китайська версія (I ст. н.е.) [9]	ієрогліф, що позначає якість, складається з двох елементів - рівновага і гроші (якість = рівновага + гроші), отже якість тотожна поняттям «висококласний», «дорогий»
Шухарт У. (1931 р.) [13]	якість має два аспекти: - об'єктивні фізичні характеристики - суб'єктивна сторона: наскільки рід добра
Ісікава К. (1950 р.) [14]	властивість, що реально задовольняє споживачів
Джуран. Дж. (1979 р.) [15]	придатність до використання
ДСТУ 15467-79 (1979р.) [6]	сукупність властивостей продукції, обумовлюючих її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення
ISO 8402-86 (1986р.) [6]	сукупність організаційної структури, відповідальності, процедур, процесів і ресурсів, що забезпечують здійснення загального менеджменту якості
ISO 9000:2000 (2000 р.) [16]	сукупність властивостей і характеристик продукції або послуги, які надають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби

Таким чином проаналізувавши поняття «якість» у її різних проявах, можна виділити, що сама по собі якість характеризує певну властивість предмету, а стосовно до продукції якість характеризує сподівання і потреби споживача.

Після уточнення поняття «якість» треба перейти до визначення поняття «управління».

Управління - поширений, але нестандартизований в загальному сенсі термін. У різних інформаційних джерелах містяться різноманітні визначення терміна «управління».

Під управлінням в широкому сенсі розуміють загальну функцію організованих систем (біологічних, технічних, соціальних), що забезпечує збереження їх структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію її програми, мети. Часто виділяють соціальне управління як цілеспрямований вплив на суспільство для збереження або вдосконалення його певної якісної специфіки; на практиці спостерігаються два типи соціального управління: стихійні і свідомі (планові). З соціального управління, як особливої його галузі (рівні управління), виділяються управління державне та управління господарськими структурами - фірмою, цехами та ін.

Під управлінням господарськими структурами розуміють також деякі організаційні структури і господарські органи, підрозділи або сам управлінський вплив, тобто сам процес управління програмою, об'єктами.

Деякі автори у термін «управління» включають не тільки цілеспрямовані дії, що управляють, а й саму постановку цілей, вироблення політики, прийняття рішень, інші пов'язують управління з упорядкуванням будь-якого різноманіття або ототожнюють поняття управління з поняттям контролю, керівництва, менеджменту.

Так, зробивши аналіз різних джерел, можна надати наступне визначення управління: цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єкт управління з метою зміни параметрів його функціонування.

Тому відповідно до вищенаведених визначень окремих складових поняття «управління якістю продукції» слід розуміти як цілеспрямований вплив суб'єкта управління на об'єктивну сукупність існуючих властивостей і характеристик матеріальних благ (добутих чи створених внаслідок виробничої діяльності), що визначають ступінь їх відповідності встановленим вимогам з метою зміни параметрів його функціонування задля задоволення певних потреб споживача (рис.1).

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ



Рис. 1. Схема визначення дефініції «управління якістю продукції»

Висновки. Проведений термінологічний та семантичний аналіз дав змогу розглянути різні трактування ключових складових дефініції «управління якістю продукції», виведено інтегроване і більш повне визначення цього поняття, що буде доцільно використовувати у менеджменті якості.

Перспективи подальших досліджень. У подальших дослідженнях потрібно розробити науково-практичні рекомендації щодо впровадження конкретних заходів задля підвищення якості продукції на відчизняних промислових підприємствах (на прикладі ВАТ «НОРД»).

Література:

1. Адлер Ю. П. Методы постоянного совершенствования сквозь призму цикла Шухарта-Деминга / Ю. П. Адлер, Е. И. Хунузиди, В. Л. Шпер // Методы менеджмента качества, 2005. – №3 – С. 21-26.
2. Безгін К.С. Визначення поняття «управління якістю бізнес-процесів» / К.С. Безгін // Вісник Донецького національного університету: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУ, 2007. –№1, серія В: Економіка і право. – С. 192-200.

3. Безгін К.С. Впровадження систем менеджменту якості на підприємствах як фактор підвищення економічної безпеки держави / К.С. Безгін // Економічна безпека держави: стан, проблеми, напрями зміцнення: міжнар. наук.-практ. конф.: тези доп. – Харків: ХНУВС, 2006. – Т. 1. – С. 72-76.
4. Гличев А.В. Очерки по экономике и организации управления качеством продукции // Стандарты и качество. – 1992. – №10. – С. 29-40.
5. Управління якістю: навч. посіб – 2-е вид./ Д.П.Лойко, О.В. Вотченкова, О.П. Удовіченко, М.А. Котляр. – Львів: „Магнолія 2006”, 2010. – 336 с.
6. Управление качеством: Учеб. пособие для студентов вузов/ И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; под. общ. ред. И.И. Мазура – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2005. – 400 с.
7. Нойманн Э. Качество на уровне Шесть Сигма / Пер. с англ.; Под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 440 с.
8. Окрепилов В.В. Управление качеством. – М.: Экономика, 1998. – 640 с.
9. Орлов П.А. Впровадження системи управління якістю: стан, проблеми, перспективи // Стандартизація, сертифікація, якість, №6. – 2004. – С. 59-63.
10. Шаповал, М. І. Менеджмент якості : підручник / М. І. Шаповал. - 3-тє вид. - К. : Знання, 2007. - 471 с.
11. Большой экономический словарь / Под ред. А.Б. Борисова. – М.: Книжный мир, 2006. – 860 с.
12. Гегель Г. Энциклопедия философских наук. Т. 1. Наука логики. – М.: Наука, 1974. – 432 с.
13. Shewhart W. Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control. – N.Y.: Dover Publ., Inc., 1939 (reprint 1986). – 163 p.
14. Ishikawa K. Guide to Quality Control, 2d ed., Tokyo: Asian Productivity Organization, 1986. – 320 p.
15. Juran J. M. Juran's quality handbook / Joseph M. Juran, A. Blanton Godfrey. 5th ed. – New York: McGraw-Hill, 1998. – 1730 p.
16. ДСТУ ІСО 9000 – 2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. Чинний від 10.01.2001 р. – К.: Держстандарт України, 2001. – 36 с.

УДК 336.226.(477)

Чуднецова М.В.

Міроненко Т.В.

ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ

Стаття присвячена питанням реформування податкової системи України, зокрема проблемам справляння непрямих податків. У статті аналізуються зміни в сфері управління нарахуванням та сплатою податків, пов'язані з прийняттям Податкового Кодексу України. Практичну значимість має розгляд основних можливостей в удосконаленні оподаткування непрямих податків із метою збільшення наповнення дохідної частини зведеного бюджету України.

The article is devoted to reforming the tax system of Ukraine, particularly the problems of levying indirect taxes. The article examines the changes in the field of calculation and payment of taxes related to the Tax Code of Ukraine. The practical significance is the consideration of major opportunities to improve the taxation of indirect taxes in order to increase the replenishment of the consolidated budget of Ukraine.

Ключові слова: податки, оподаткування, акцизний збір, податок на додану вартість, мито, реформування системи оподаткування України, Податковий кодекс.

Keywords: taxes, tax, excise tax, value added tax, customs duty, reforming the tax system of Ukraine, the Tax Code.

Постановка проблеми. Внаслідок кризового стану економіки України та кроків уряду до стійкого розвитку недоліки чинної податкової системи стали ще очевиднішими. Враховуючи досвід багатьох країн світу, уряд намагається побудувати інноваційну модель системи державних фінансів, включаючи податкову систему, з метою виходу України на етап стійкого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблема досліджена у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців. Серед вітчизняних дослідників впливу сплати податків на діяльність суб'єктів підприємництва, регулювання їхньої господарської й інвестиційної діяльності треба назвати таких як, Андрущенко В. Л., Василик О. Д., Єфименко Т.І., Крисоватий А. І., Мельник В.М., Мельник П. В., Музиченко О.В., Новицький А.М., Ревун В.І., Соколовська А. М., та інші.

Невирішені частини загальної проблеми. Незважаючи на значні здобутки у дослідженні вказаної проблеми, низка питань щодо реформування податкової політики України та удосконалення справляння непрямих податків в Україні вимагають досліджень і наукових розробок.

Мета дослідження. Виявлення недоліків у справлянні непрямих податків в нашій державі та обґрунтування шляхів усунення проблем.

Виклад основного матеріалу.

Становлення податкової системи України почалося з прийняття 25 червня 1991 року Закону України " Про систему оподаткування " N 1251-XII. Цим Законом було створено передумови для її наступного розвитку. Система оподаткування в Україні являє собою сукупність податків, зборів, платежів до бюджету та внесків до бюджетних цільових фондів, що стягуються у визначеному порядку. [1]

На сьогоднішній день розроблена Концепція реформування податкової системи України на період до 2020 року з метою проведення цілісної та системної

реформи у сфері оподаткування, орієнтованої на досягнення стратегічної цілі – побудови сучасної соціально орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки, інтегрованої у ЄС. [2]

Важливим етапом в реформуванні податкової системи України стало прийняття Верховною Радою України Податкового Кодексу України, із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 3 грудня 2010 року N 2856-VI. [3]

Згідно зі статтею 9 Податкового кодексу України такі непрямі податки, як податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок та мито, належать до загальнодержавних податків та зборів.

Згідно зі статтею 14 пунктом 14.1.4. акцизний податок – непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених цим Кодексом як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції); пунктом 14.1.113. митні платежі – податки, що відповідно до цього Кодексу або митного законодавства справляються під час переміщення або у зв'язку з переміщенням товарів через митний кордон України та контроль за справлянням яких покладено на митні органи; пунктом 14.1.178. податок на додану вартість – непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V цього Кодексу. [3]

Існуюча система адміністрування податків є одним з ключових факторів стримуючих розвиток української економіки і потребує кардинального реформування. Шлях реформ системи збору податків пройшли вже всі сусіди України, крім Білорусі, що показово відображено в рейтингу «Зручність ведення бізнесу 2010 року» («Doing Business 2010»), де Україна в категорії «Оподаткування» займає 181 місце з 183 країн. [4]

Акцизний збір через простоту адміністрування і справляння є найдавнішою формою оподаткування. Це непрямий податок, який належить до категорії специфічних акцизів та обчислюється із застосуванням диференційованих ставок до певної групи товарів (підакцизних), що є однією з основних відмінностей специфічного акцизу від універсального, котрий має ширшу базу оподаткування й обмежену кількість ставок. Незважаючи на досить тривалу історію становлення й розвитку акцизного оподаткування, в Україні воно має ряд недоліків, які знижують його фіскальну ефективність і регуляторні можливості. [5]

Норми Податкового кодексу щодо акцизного податку забезпечать запровадження міжнародного досвіду і наблизять до вимог законодавства ЄС ставки та механізм його справляння.

Згідно Податкового Кодексу змінюється характер платника – якщо раніше замовники виноматеріалів, вироблених на давальницьких умовах, були платниками акцизного збору до бюджету, то із запровадженням норм Кодексу вони, як і замовники з нафтопродуктів, вироблених із давальницької сировини, зобов'язані перерахувати акцизний податок виробнику – переробнику.

В Кодексі закріплюється діючий перелік підакцизних товарів, встановлюються специфічні ставки акцизного податку в гривнях (алкогольні напої та тютюнові вироби), в євро – на нафтопродукти та транспортні засоби, специфічні і адвалорні ставки одночасно – для оподаткування сигарет, що відповідає діючому законодавству і узгоджується з наявним світовим досвідом акцизного оподаткування, зокрема, в країнах-членах ЄС.

Новацією є й те, що перелік підакцизних товарів доповнено новим видом нафтопродуктів: скрапленим газом для використання транспортними засобами як моторного палива. Скраплений газ для потреб населення, що реалізується через аукціони, звільняється від оподаткування. [3]

В рамках Концепції реформування податкової системи України удосконалення справляння акцизного податку передбачено:

- послідовне запровадження положень законодавства ЄС при справлянні акцизного податку; застосування принципів ЄС до системи контролю обігу підакцизної сировини, що використовується для виробництва не підакцизних товарів із застосуванням нульової ставки акцизного податку;

- посилення регулюючого впливу акцизу на ціноутворення на ринку товарів, шкідливих для здоров'я людини, з метою зменшення їх споживання; розширення переліку підакцизних товарів за рахунок ювелірних виробів класу «люкс» та інших предметів розкоші;

- спрощення ведення бізнесу, а саме запроваджується «автоматична» реєстрація платників акцизного податку (ДПА реєструє платників акцизного податку на основі інформації органів ліцензування);

- забезпечення фіскальної функції акцизного податку шляхом запровадження індексації ставок, виражених у гривнях. Оскільки діючим законодавством вже передбачена індексація на алкогольні напої та тютюнові вироби, дана норма поширює індексацію ставок акцизного податку на пиво. [2]

21 грудня 2010 року Верховна Рада прийняла Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про Митний тариф України" N 2829-VI від 21.12.2010 р., який набрав чинності з 14 січня 2011 року. [6]

У новій редакції Митного тарифу ставки в цілому не переглядалися, а лише були приведені у відповідність із Графіком тарифних зобов'язань України за товарами на 2011 рік у рамках Протоколу про вступ України у СОТ при перенесенні ставок ввізного мита. Крім цього, зміни також торкнулися приведення Митного тарифу у відповідність із новою версією УКТ ЗЕД, побудованої на основі гармонізованої системи опису й кодування товарів 2007 року.

Згідно зі статтею 6 даного Закону: мито, що стягується митницею, являє собою податок на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон України. В Україні застосовуються такі види мита:

- адвалерне, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом;

- специфічне, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів та інших предметів, які обкладаються митом;

- комбіноване, що поєднує обидва ці види митного обкладення.

Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію України. Відповідно до чинного законодавства України при здійсненні митного оформлення вказаних товарів, що ввозяться на митну територію України, сплачуються наступні податки:

– ввізне мито сплачується за ставками, що встановлені Митним тарифом України, затвердженим Законом України "Про внесення змін до Закону України "Про Митний тариф України" N 2829-VI від 21.12.2010 р.;

– податок на додану вартість сплачується згідно з «Розділом V. Податок на додану вартість» Податкового Кодексу України із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 3 грудня 2010 року N 2856-VI за ставкою 20% від бази оподаткування .

Ввізне мито є диференційованим, так, до товарів та інших предметів, що походять з країн або економічних союзів, які користуються на Україні режимом найбільшого сприяння, котрий означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності цих країн або союзів мають пільги щодо мит, за винятком випадків, коли зазначені мита та пільги щодо них встановлюються в рамках спеціального преференційного митного режиму, застосовуються пільгові ставки ввізного мита, передбачені Єдиним митним тарифом України; рівень ставок ввізного мита на ці товари, визначений Митним тарифом України становить від 0% до 6,5%.

Вивізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх вивезенні за межі митної території України. Вивізне мито нараховується за ставками, передбаченими Єдиним митним тарифом України. [7]

На окремі товари та інші предмети може встановлюватися сезонне ввізне і вивізне мито на строк не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення. З метою захисту економічних інтересів України, українських виробників та у випадках, передбачених законами України, у разі ввезення на митну територію України і вивезення за межі цієї території товарів незалежно від інших видів мита можуть застосовуватися особливі види мита: спеціальне мито; антидемпінгове мито; компенсаційне мито. [6]

Податок на додану вартість (ПДВ) є непрямий податок, що еволюціонував протягом 20 століття від податку на зростання обороту, тобто мав "каскадний" характер (при поставці товарів податком кожен раз обкладалася вся продажна вартість товару), до податку, яким обкладається лише додаткова вартість, в той час як основна вартість переходить від угоди до угоди в незмінному розмірі. [8]

ПДВ нараховується на операції з поставки товарів та послуг на території України, з імпорту та експорту товарів і послуг. Для оподаткування поставки товарів та послуг на території України, а також їх імпорту застосовується ставка ПДВ 20%, в той час як експорт обкладається за ставкою 0%.

Розділ V Податкового Кодексу, що регулює оподаткування ПДВ, набув чинності з 1 січня 2011 року. Поточна ставка ПДВ 20% залишиться без змін в 2011-2013 роках. З 1 січня 2014 року ставку ПДВ буде знижено до 17%. До 1 січня 2014 року операції з поставки відходів, металобрухту, зернових культур (за деякими винятками) звільнені від ПДВ; юридичні, консалтингові, аудиторські, а також деякі інші послуги не є об'єктом ПДВ; Кодексом передбачено введення механізму «автоматичного» відшкодування ПДВ з державного бюджету. [3]

У цілому зниження ПДВ з 20% до 17% можна віднести до позитивних змін, адже згідно з економічною теорією різке зниження податків у короткостроковій перспективі призводить до зменшення надходжень до бюджету, а в середньостроковій і довгостроковій до значного їх збільшення.

Згідно з Податковим Кодексом вартість нафтопродуктів зростає з огляду на підвищення торгових акцизів і ренти на видобуток нафти і газу, що позначається на зростанні цін на дану групу товарів для кінцевого споживача на 7-10%. Тим не менш, сумарно вплив Податкового Кодексу на компанію можна вважати нейтральним, враховуючи припинення практики продажу нафти на аукціонах зі знижкою до світових цін (раніше практикувалася знижка в розмірі ставки ПДВ, 20%).

Відповідно до Податкового Кодексу України, якщо річний валовий дохід юридичної чи фізичної особи підприємця перевищує 300000 грн., то така особа в обов'язковому порядку повинна зареєструватися платником ПДВ.

Реєстрація податкових накладних платниками податку на додану вартість запроваджується для платників цього податку, у яких сума податку на додану вартість в одній податковій накладній становить: понад 1 мільйон гривень - з 1 січня 2011 року; понад 500 тисяч гривень - з 1 квітня 2011 року; понад 100 тисяч гривень - з 1 липня 2011 року; понад 10 тисяч гривень - з 1 січня 2012 року. Податкова накладна, в якій сума податку на додану вартість не перевищує 10 тисяч гривень, не підлягає включенню до Єдиного реєстру податкових накладних. [3]

Податок на додану вартість (ПДВ) в даний час дуже поширений в світі з наступних причин:

- основною перевагою ПДВ є те, що він дозволяє точно визначити податкову складову ціни товару на кожній стадії виробництва і розподілу, що виключає її повторне оподаткування;

- ПДВ дозволяє звільнити від податку експорт та оподатковувати імпорт, що необхідно для скасування внутрішніх фіскальних кордонів і забезпечення

конкуренції, отже, і для досягнення основної мети ЄС - побудови внутрішнього ринку.

Податок на додану вартість повинен створити надійну базу для мобілізації державних доходів. Для досягнення цієї мети та збереження нейтральності як основного принципу функціонування ПДВ необхідно забезпечити:

- запобігання спотворенню умов конкуренції при сплаті податку;
- дотримання міжнародних правил щодо застосування нульової ставки податку лише при оподаткуванні експортних операцій;
- поступове зниження ставки податку;
- запобігання запровадженню інших методів податкового обліку, дотримання «правила першої події». [9]

Висновки. Таким чином, розглянута Концепція реформування податкової системи України, зміни, внесені Податковим Кодексом України, що висвітили основні проблеми справляння зокрема непрямих податків, що дозволяє розробити можливі шляхи підвищення ефективності системи нарахування та сплати податків та наближення до міжнародних стандартів з метою побудування сильної держави з конкурентоспроможною соціально ринковою економікою.

Перспективи подальших досліджень. У рамках подальших досліджень необхідно розробити конкретні науково-практичні рекомендації щодо вдосконалення системи оподаткування, зокрема справляння непрямих податків, що розпочне побудову сучасної соціально орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки.

Література:

1. Закон України " Про систему оподаткування " N 1251-XII від 25 червня 1991 року зі змінами та доповненнями.
2. Крисоватий А. Податкова політика у реформуванні соціально-економічної системи України / А. Крисоватий, Т. Кошук // Економіка України. - 2010. - № 9. - С. 41-50.
3. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. N 2755-VI із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 3 грудня 2010 року №2856-VI.
4. Doing Business – 2010 («Ведення бізнесу – 2010») - Проект Групи Світового Банку.- www.doingbusiness.org
5. Мельник П. В., Данілов О. Д., Ходаківська В. П., Вдовиченко М. І., Сунцова О. О. Податкова система України. Навчальний посібник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2006. – 347с.
6. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про Митний тариф України" N 2829-VI від 21.12.2010 р.
7. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. Навчальний посібник / А.М. Соколовська.– К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
8. Ярова Н.В. Вплив ПДВ на фінансово-господарську діяльність підприємств /Н. В. Ярова// Актуальні проблеми економіки – 2009. – №5(95) 9. – С. 230-236.
9. Новицький А.М. Проблеми мінімізації сплати податків в Україні // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 6. – С. 21–24.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА

Стаття присвячена аналізу сутності і ролі загальних функцій управління та обґрунтуванню впровадження нової функції управління –самоменеджменту.

The paper analyzes the nature and role of general management functions and the substantiation of introduction of new management functions, self-management.

Ключевые слова: функции менеджмента, планирование, организация, мотивация, контроль, самоменеджмент.

Постановка проблемы. На современном этапе экономического развития проблема исследования функций управления является наиболее актуальной и трудоемкой. Она непосредственно связана с проблемой организации аппарата управления, усовершенствованием всей системы управления научно-технической, производственно-сбытовой деятельностью предприятия.

Переход от жестко централизованной экономики к рыночной происходит в условиях действия множества негативных факторов: диспропорции в структуре производства, разрыва прежних хозяйственных связей, инфляции, социальной напряженности. В этой обстановке деятельность отечественных предприятий сопряжена с огромным многоплановым риском и высокой степенью неустойчивости. Это вынуждает современные промышленные предприятия анализировать возникающие проблемы, устранять или минимизировать их влияние через функции управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретическим и практическим аспектам исследования функций управления посвящены труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов: А. Большакова, Б. Гаврилишина, О. Гирняк, П. Друкера, Р. Дафта, А. Злобина, А. Игнатъевой, Н. Кабушкина, Р. Карташовой, О. Лебедева, Р. Мартыненко, М. Мескона, А. Поршнева, А. Файоля, Ф. Хмеля и других ученых.

Неразрешенные части общей проблемы. Не смотря на значительный вклад вышеупомянутых ученых в изучение функций управления, проблема классификации и эффективного использования управленческих функций недостаточно разработана и не адаптирована к применению на отечественных предприятиях.

Цель исследования. Целью данной статьи является исторический анализ классификации функций менеджмента и обоснование необходимости практического применения новой управленческой функции – самоменеджмента.

Изложение основного материала. На протяжении истории управление деятельностью переходило от интуитивного обеспечения условий хозяйствования к научно обоснованному управлению. Научная обоснованность не внесла ясность в набор функций, их содержание и взаимосвязь. Классификации, перечни расходятся по числу выделяемых функций, степени их укрупнения (табл.1).

Таким образом, в определении системы управленческих функций, в их дифференциации и интегрировании сохраняется исторически сложившаяся разноречивость. Однако результат систематизации показывает, что, несмотря на существенные отличия перечней, можно выделить общее во всех классификациях:

все авторы выделяют среди общих функций функции планирования, организации и контроля;

большинство современных авторов выделяют в своих классификациях функцию мотивации (стимулирования, активизации); относящиеся же к меньшинству не отрицают необходимость осуществления этой функции, но рассматривают ее как составляющую других функций, таких как функция «руководство» [5] или функция «управление персоналом» [4]. В список общих для управления функций современные авторы добавляют координацию [8]; целеполагание [1]; прогнозирование [1], регулирование [1; 4; 6]; учет работы [4; 6]; руководство [1; 5]; принятие решений [1].

По мнению автора, каждая функция представляет собой деятельность по координации и предполагает постановку целей управления. Прогнозирование является частью функции планирования; регулирование, учет работы и коррекция – составные части функции контроля; делегирование – часть функции организации; лидерство можно рассматривать как самостоятельную деятельность; а принятие решений и коммуникации как процессы, связующие между функциями. Отсюда, количество выделяемых самостоятельных категорий можно ограничить и выделить, как наиболее обоснованную классификацию общих функций, классификацию, данную М. Месконом, М. Альбертом и Ф. Хедоури [7], в соответствии с которой процесс управления состоит из четырех взаимосвязанных функций: планирования, организации, мотивации (стимулирования) и контроля. Планирование представляет собой непрерывный процесс установления конкретизации целей развития всей организации, и ее структурных подразделений, определения средств их достижения, сроков и последовательности реализации, распределения ресурсов.

Функции менеджмента в работах различных исследователей

№	Автор	Период	Функции	Примечание
1	А. Файоль	1930	Предвидение, организация, распорядительство, координация, контроль	Разработал теорию администрирования, основы структурно-функционального подхода в менеджменте
2	М. Мескон	1991	Планирование, организация, мотивация, контроль	Функцию управления рассматривал главным инструментом достижения целей организации
3	А. Большаков	1993	Постановка целей и задач, анализ, прогнозирование, планирование, принятие решений, мотивация, организация и руководство, регулирование и разрешение конфликтов в организации, контроль, учет и мониторинг, формирование организационной культуры	Выделял десять основных функций менеджмента. Особое внимание в своих монографиях уделял функции регулирования и разрешения конфликтов
4	А. Поршнева	1999	Планирование, организация, мотивация, координация, контроль	В список общих для управления добавил функцию координации
5	Л. Карташова	2000	Планирование, организация, руководство, контроль	Функцию мотивации рассматривала как составляющую функции руководства
6	А. Игнатъева	2001	Планирование, организация, управление персоналом, учет работы, регулирование, контроль	Функцию мотивации рассматривала как составляющую функции управления персоналом
7	Р. Дафт	2001	Планирование, организация, лидерство, контроль	Изучал теорию лидерства и ее применение в управлении
8	Б. Гаврилишин	2002	Планирование, организация, подбор и расстановка кадров, стимулирование, координация, контроль	В содержании функций определяющей характеристикой считал рациональное соединение материальных и моральных стимулов
9	Н. Мартыненко	2003	Планирование, организация, регулирование, учет, контроль, анализ, стимулирование	Рассматривал функции во взаимосвязи, образующей замкнутый «цикл управления»
10	О. Гирняк	2007	Планирование, организация, мотивация, контроль	Выделил четыре основные функции

Функция организации осуществляется с целью обеспечения налаженной работы, способствующей выполнению плановых заданий производственных и функциональных подразделений предприятия. Эта функция реализуется в форме влияния на коллектив людей, занятых в процессе производства, со стороны линейных руководителей и функциональных служб предприятия, регулирующих и координирующих их деятельность.

Контроль представляет собой процесс обеспечения достижения организацией своих целей, который состоит из установления норм, измерения полученных результатов и проведения необходимых корректирующих мер.

Для создания возможности эффективного принятия и реализации управленческих решений следует задействовать функцию мотивации, позволяющую добиться высокой трудовой активности работников.

Важная особенность функций менеджмента, обусловленная спецификой украинской экономики, заключается в потребности высокой степени адаптивности к изменениям внешней и внутренней среды.

Переходный этап развития рыночной экономики Украины характеризуется особым характером взаимодействия рыночных рычагов управления и системы государственного регулирования. Поэтому функции менеджмента, помимо их интеграционной роли, обеспечивают адаптацию производственно-хозяйственных систем к новым и часто изменяющимся государственным регуляторам, а также адаптацию к новым рыночным условиям во всех сферах хозяйственной и социальной деятельности.

Каждая из основных функций является для предприятия жизненно важной [8]. Однако, в настоящее время, в связи с ускорением социально-экономического развития в Украине, повышением роли человеческого фактора и его способности к саморазвитию и самосовершенствованию, возникает необходимость выделения новой основной функции управления – самоменеджмента.

В настоящее время большинство исследователей [2; 9; 10; 11] полагают, что без учета фактора личности невозможно решить никакие социально-экономические проблемы. Исследуя эффективность функционирования корпораций, специалисты в области менеджмента [3; 9; 10], в качестве первого уровня обязательных условий выделяют уровень личности, осознавшей сущность преобразований в экономике, свою роль в процессах преобразования. Осуществление этой позиции напрямую зависит от качества самоуправления личности или личностного самоменеджмента. В научной литературе самоменеджмент трактуется в следующих аспектах.

Самоменеджмент – последовательное и целенаправленное использование руководителем испытанных методов и практических приемов работы в повседневной деятельности для повышения эффективности выполняемых процедур и операций, достижения намеченных целей. Самоменеджмент направлен на максимальное использование работником собственных возможностей и сознательное управление своим рабочим временем [3]. Следующее определение также рассматривает самоменеджмент как менеджмент горизонтальных самоорганизованных мягких социально-экономических систем через оптимизацию взаимозависимости и минимизацию количества партнерских типов отношений сторон [2]. Также менее личностно направленное определение дает А. Хроленко [11, с.13], определяя самоменеджмент как последовательное и целесообразное использование испытанных методов работы в повседневной практике. Ф. Русинов отмечает, что самоменеджмент – это организационно-

координирующая деятельность в условиях неустойчивого пространства самоорганизации человеческого фактора [9, с.191].

Основываясь на результатах исследований, можно сделать вывод, что самоменеджмент представляет собой управление своими силами для достижения поставленных целей или участие всех членов организации в деятельности органов управления. Таким образом, процесс самоменеджмента служит элементом демократизации управления путем непосредственного участия исполнителей в разработке стратегии развития организации, а значит, в нахождении оптимальных решений при достижении поставленных целей. Эффективное самоуправление объективно связано с человеческой природой и социальным управлением [9]. Все это позволяет автору рассматривать самоменеджмент как систему. Структуру системы самоменеджмента составляют следующие элементы: самоуправление, самоорганизация, саморегуляция, саморазвитие, самоконтроль, рационализация мышления, планирование и учет времени, выбор целей, информационный поиск, творческое и инновационное мышление. Деятельность отдельного работника в значительной мере опосредована трудовым коллективом, который в свою очередь является составной частью системы организации, что позволяет говорить об их взаимосвязи и системной направленности применительно к самоорганизации человеческого фактора в коллективной форме. Это утверждение может служить основой самоменеджмента промышленного предприятия: не индивид, не отдельное лицо, а отношения становятся предметом внимания.

Выводы. Таким образом, для мобилизации и активизации человеческого фактора предприятия актуально совершенствование технологии управления на основе разработки процедур взаимодействия звеньев профессионального управления и самоуправления. Эффективное применение самоменеджмента, как основной функции управления, в перспективе позволит изучать и диагностировать мотивы трудового коллектива промышленного предприятия.

Перспективы дальнейших исследований. В рамках дальнейших исследований автор намерен разработать конкретные научно-практические рекомендации по использованию функции самоменеджмента на отечественных промышленных предприятиях.

Литература:

- 1.Большаков А.Г. Проблема конфликта и консенсуса в рамках социологии политики и управления / А.Г. Большаков // Материалы научно-практической конференции. – Казань: КГТУ, 1993. – С.5-6.
- 2.Гирняк О.М. Менеджмент: учеб. пособие для вузов / О.М.Гирняк, П.П.Лазановский. – Львов: Магнолия 2006, 2007. – 352 с.
- 3.Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л.Дафт. - М.: Питер, 2010. – 800 с.
- 4.Игнатъева А.В. Исследование систем управления: учеб. пособие для вузов. – 5-е изд., перераб. и доп. / А.В.Игнатъева, М.М.Максимов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 230 с.

5. Карташова Л.В. Организационное поведение: учебник / Л.В.Карташова, Т.В.Никонова. – М.: ИНФРА, 2001. – 195 с.
6. Мартыненко Н.М. Основы менеджмента: учебник для вузов / Н.М.Мартыненко. – К.: Каравелла, 2003. – 496 с.
7. Мескон М. Основы менеджмента / М.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 440 с.
8. Поршнев А.Г. Управление организацией / А.Г.Поршнев, З.П.Румянцева. – М.: ИНФРА, 2003. – 225 с.
9. Русинов Ф.М. Менеджмент и самоменеджмент в системе рыночных отношений: учеб.пособие / Ф.М.Русинов, Л.Ф.Никулин, Л.В.Фаткин. – М.: ИНФРА, 2006. – 352 с.
10. Степин В.С. Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность // Вопросы философии. – 2003. - №8. – С. 11-14.
11. Хроленко А.Т. Самоменеджмент для тех, кому от 16 до 20 / А.Т.Хроленко – М.: ИНФРА, 2009. – 139 с.

ЗМІСТ

Абальмаз А.И. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	3
Абрамова И.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	8
Вахтангишвили Н.Н. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	14
Вацлавський О.І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ	19
Володавчик И.А. ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	26
Галкина В.Г. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЛОГИСТИКУ УКРАИНЫ	33
Дуленко В.В. СБАЛАНСИРОВАННАЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА - ОСНОВА СОХРАНЕНИЯ УКРАИНСКОЙ НАЦИИ	41
Кожевникова У.А. НЕЛЕГАЛЬНЫЙ ВЫВОЗ КАПИТАЛА КАК СЛЕДСТВИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОФШОРНЫХ КОМПАНИЙ	48
Костогрыз В.В. ЭНЕРГОАУДИТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	53
Ксенова Е.В. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	63
Муравей Е.С. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФАКТОР ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ АПК УКРАИНЫ	69
Павленко О.В. СИНТЕЗ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МОТИВАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА	76
Петрова М.А. РЕЙДЕРСТВО В УКРАИНЕ: СУЩНОСТЬ И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ	82
Петровская Н.Р. НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	89
Плетмінцева М.О. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	99
Полывян Д.В. ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	109
Попович А.Н. УКРАИНА – ГЕРМАНИЯ: ИНВЕСТИЦИИ В ПРОМЫШЛЕННЫЕ РЕГИОНЫ	116
Сахно В.С. ВРАХУВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОРПОРАТИВНУ КУЛЬТУРУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ	123
Седнева Ю.А. ФОНДОВЫЙ РЫНОК УКРАИНЫ. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА ПУТИ РАЗВИТИЯ	130
Сліпцова І.І. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ	135

Соляник М.В. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАН АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА	141
Форостіна В.А. ВИЗНАЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ КАТЕГОРІЇ «УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ»	147
Чуднецова М.В. ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ УСУНЕННЯ	151
Яцуненко А.Э. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА	158

ВІСНИК МОЛОДІЖНОЇ НАУКИ

ЗАПРОШУЄМО ДО СПІВПРАЦІ

В журналі «Вісник молодіжної науки» публікуються статті, які відображають результати студентських наукових досліджень, найбільш актуальних проблем економічної теорії, економіки підприємства і управління виробництвом, менеджменту, маркетингу, фінансів, банківської справи, обліку і аудиту, міжнародної економіки, розвитку і розміщення виробничих сил, економіки регіонів, математичних методів та інформаційних систем в економіці.

Статті, які подаються до редакції, не можуть бути опубліковані чи призначені до публікації в інших виданнях. Статті повинні відповідати профілю журналу. Об'єм роботи від 8 до 10 сторінок, з урахуванням таблиць, рисунків та списку літератури. Мова викладення матеріалу – російська, українська, англійська.

Вартість публікації в журналі складає 20 грн. за кожен повну (неповну) сторінку формату А-4. Для отримання додаткового екземпляру, необхідно оплатити його вартість в розмірі 60 грн. за один журнал та додатково вказати його необхідність в відомостях про автора.

Робота подається у двох формах:

1. на електронному носії (CD-, DVD-RW диску) в форматах Doc, Rtf, текстовий редактор MS WORD 97-2003;

2. у надрукованому вигляді з підписом наукового керівника на білому папері формату А4 (210x297 мм). Текст повинен бути вирівняний по ширині, набраний шрифтом Times New Roman, кегль 14, міжрядковий інтервал 1,5. Абзацний відступ – 15 мм. Редактор формул - MS Equation. Рисунки повинні бути вставлені як об'єкт **Рисунок MS Word**. Поля - по 25 мм. Рисунки, формули і таблиці не повинні виходити за поля, розміщуються в тексті після першого посилання на них. Сторінки не нумеруються. Література розміщується в кінці роботи, перелік джерел формується в порядку посилання на них в основному тексті. Правила оформлення – за вимогами ВАК України (Постанова ВАК України №7-05/1 від 15.01.2003 р.).

Для включення публікації в журнал, необхідно оформити и надати в редакцію наступні матеріали:

1. Відомості про автора (ПІБ, ВУЗ, факультет, курс, спеціальність, домашня адреса, контактний телефон, e-mail, необхідність додаткового екземпляру журналу) і наукового керівника (ПІБ, наукове звання, ступінь, місце роботи, посада).

2. Рецензія кандидата або доктора наук.

3. Копія квитанції про сплату.

4. Стаття (оформлена за вимогами редакції).

Файли повинні бути названі прізвищем автора(**Іванов_робота, Іванов_рецензія, Іванов_заявка, Іванов_квитанція**).

Стаття і супроводжувальні документи подаються до Ради молодих вчених економічного факультету ДонНУ (РМУЕФ).

Адреса редакції: 83001, Донецьк, вул., Челюскінцев 186,

Тел. +380954267877

vestnik.mn@yandex.ua



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ

Свідоцтво

ПРО ДЕРЖАВНУ РЕЄСТРАЦІЮ

ДРУКОВАНОГО ЗАСОБУ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Серія: ДЦ

№ 2907-534 P

«Вісник молодіжної науки»

(Назва видання державною мовою)

(Назва видання іншою мовою (мовами))

Вид видання журнал

(газета, журнал, бюлетень, збірник, альманах, календар, дайджест)

Статус видання вітчизняне

(вітчизняне, спільне)

Мова (мови) видання змішаними мовами: українська, російська, англійська

Вид видання за цільовим призначенням наукове

(громадсько-політичне, наукове, навчальне, літературно-художнє, рекламне (понад 40 відсотків обсягу одного номера - реклама), еротичне тощо)

Обсяг, періодичність 20 умовних друкарських аркушів, 4 рази на рік

Сфера розповсюдження та категорія читачів місцева - у межах Донецької області, студенти

Засновник (співзасновники) Громадянин України Кульга Олександр

Олександрович, паспорт серії ВЕ № 965186, виданий Ленінським РВ УМВС

України у місті Донецьку 9 грудня 2003 року

Програмні цілі (основні принципи) або тематична спрямованість розвиток освіти

Начальник Головного управління юстиції у Донецькій області

(посада і прізвище керівника органу, який здійснив реєстрацію)

5 квітня 20 11

М.П.

(дата реєстрації)

